

Санкт-Петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему

**Личностные детерминанты альтруистического
«инвестирования»**

По направлению подготовки 37.03.01 - Психология

Выполнила: студентка

Зайцева Е.В.

Научный руководитель:

д. пс. н.

Свенцицкий А.Л.

Рецензент:

ст.преп., к. пс. н.

Татьянина Л.Г.

Санкт-Петербург

2018

Аннотация

Данная работа посвящена изучению личностных детерминант альтруистического «инвестирования». Выборка составляет 60 человек в возрасте от 18 до 27 лет (30 мужчин и 30 женщин). В ходе исследования сравнивались личностные детерминанты альтруистического инвестирования мужского и женского полов.

В исследовании применялись: «Шкала альтруистического инвестирования» (А.Л. Свенцицкий и др.), «Шкала самооценки» (М. Розенберг), «Шкала удовлетворенностью жизнью» (Э. Динер), «Уровень субъективного контроля» (Джулиан Роттер), «Уровень эмпатии» (И.М. Юсупов). Анализ данных производился при помощи «t-Критерия Стьюдента» и коэффициента корреляции Пирсона, регрессионного анализа.

В ходе исследования было выявлено, что альтруистическое поведение связано с уровнем эмпатии, самооценки и удовлетворённостью жизнью. Обнаружилось, что нормальный и высокий уровень эмпатии, общее позитивное отношение к себе и удовлетворенность жизнью испытуемых связаны с готовностью бескорыстно помочь другим. Однако, уровень субъективного контроля не связан с альтруизмом. Были выявлены отличия между личностными детерминантами мужчин и женщин: 1. В выборке мужчин уровень самооценки более тесно связан с альтруистическим «инвестированием», чем в выборке женщин. 2. В мужской выборке альтруизм связан с удовлетворенностью жизнью по суждению «Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни», а в женской выборке «Я удовлетворена своей жизнью». Предиктором альтруистического «инвестирования» выступила способность к эмпатии.

ABSTRACT

This study investigated the personal determinants of altruistic "investment". The sample consisted of 60 persons aged 18-27 years (50% female). The personal determinants of altruistic investing of male and female were compared.

Methods: "Scale of altruistic investment" (A. L. Svetsitsky, et al.), "Scale of self-esteem" (M. Rosenberg), "Scale of life satisfaction" (E. Diner), "Level of subjective control" (Julian Rotter), "Level of empathy" (I. M. Yusupov). Data analysis was applied using Pearson's, Student's-T and regression analysis.

Results: altruistic behavior is related to the level of empathy, self-esteem and life satisfaction. It was found that the normal and high level of empathy, the general positive attitude and life satisfaction of the subjects to themselves are related to the ready to help others selflessly. However, the level of subjective control are not correlate with altruism. Differences were found between the personal determinants of men and women: 1. In the male sample, the level of self-esteem is more closely related to altruistic "investing" than in the sample of women. 2. In the male sample, altruism is associated with life satisfaction with the judgment "While I achieved everything that I wanted in life," and in the women's sample "I am satisfied with my life". Predictor of altruistic "investment" was empathy.

Оглавление

Аннотация.....	2
Введение	6
Глава 1. Альтруизм.....	8
1.1. Основные положения.....	8
1.1.1. Что такое альтруизм.	8
1.1.2. Теории происхождения альтруизма.	11
1.1.3. Виды альтруизма.	15
1.2. Почему люди становятся альтруистами.	19
1.2.1. Цели просоциального поступка.	19
1.2.2. Как сделать человека альтруистом.....	24
1.2.3. Почему люди не обращаются за помощью.	28
1.2.4. Всегда ли нужно помогать.	32
1.3. Личностные детерминанты альтруистического «инвестирования».	33
1.3.1. Альтруизм и эмпатия.	33
1.3.2. Альтруизм и самооценка.	37
1.3.3. Альтруизм и локус контроля.	38
1.3.4. Альтруизм и удовлетворенность жизнью.....	39
Выводы по 1 главе:	40
Глава 2. Организация и методы исследования личностных детерминант альтруистического «инвестирования».....	43
2.1. Цели, задачи, предмет и объект исследования.	43
2.2. Описание методик.	44
2.3. Описание выборки.	48
Глава 3. Анализ эмпирических данных.	49
3.1. Анализ средних значений по показателям возраста, альтруистического «инвестирования», уровня удовлетворённости жизни, самооценки, субъективного контроля (локуса контроля) и эмпатии.....	49
3.2. Анализ взаимосвязей альтруистического «инвестирования» с уровнем самооценки, уровнем эмпатии, уровнем удовлетворенности жизнью и субъективной ориентацией (локусом контроля).....	54
Выводы.....	64
Заключение	66
Список литературы:	67
Приложение №1.	72
Приложение №2.	75

Ключевые понятия и их определения

В настоящей ВКР применяют следующие понятия в соответствии с определениями:

Альтруизм - самоотверженность, жертвенность, сознательная помощь, готовность способствовать счастью и благополучию другого человека на основе мотива сострадания, сочувствия и любви, иногда полностью жертвуя своими интересами и желаниями ради интересов и счастья другого.

Альтруистическое «инвестирование» - это такая стратегия поведения человека, когда он способствует благополучию окружающих, повышению качества своих межличностных связей с другими людьми и их роста, то есть приумножению своего социального капитала.

Самооценка - представление человека о самом себе, значимость, которой он наделяет себя и свои качества, свою деятельность, поведение.

Когнитивная ориентация (локус контроля) - приписывание человеком своих успехов и неудач внутренним, либо только внешним факторам.

Эмпатия - эмоциональный отклик человека на переживания других людей, который выражается в сочувствии и сопереживании.

Удовлетворенность жизнью - это некая субъективная оценка, даваемая человеком в отношении его собственной жизни.

Введение

Тема просоциального поведения представляется мне весьма перспективной и благородной по сравнению со многими проблемами, излучающимися в психологии. Мы привыкли, что чаще всего в этой науке исследуются негативные процессы человеческой психики и поведения, например, такие как тревожность, конфликты разных уровней, неврозы, неправильное воспитание, низкая самооценка и пр., им даются научные объяснения и обоснования, пути их разрешения. Более позитивным сторонам человеческого взаимодействия уделено меньше внимания, а ведь оно является одним из главных источников благополучия людей. Именно этим и обуславливается актуальность данной работы для современности.

В моей научной работе основным понятием выступает альтруизм, который является особой формой просоциального поведения. О нем мало что известно, так как в отечественной психологии эта тема является сравнительно молодой и мало изученной. Альтруизм предполагает некое самоотречение, жертвенность, готовность бескорыстно помочь другому человеку, несмотря на свои собственные интересы и желания.

Также в работе центральным понятием является альтруистическое «инвестирование», которое представляет из себя такую стратегию поведения человека, когда он способствует благополучию окружающих, повышению качества своих межличностных связей с другими людьми и их роста, то есть приумножению своего социального капитала [26].

Каково происхождение альтруизма? Что заставляет человека совершать альтруистические поступки? Влияет ли настроение на проявление альтруизма? Можно ли воспитать ребенка альтруистом или сделать взрослого человека более альтруистичным? И главное, бывает ли истинный альтруизм без примеси какой-либо выгоды? Эти вопросы являются одной из основных целей моего исследования, а именно теоретической частью, и с помощью обзора прочитанной литературы, я попытаюсь их осветить.

Второй целью было проведение научного исследования, которое направлено на исследование личностных детерминант альтруистического «инвестирования». В качестве детерминант выступают следующие характеристики: уровень эмпатии, уровень самооценки, уровень субъективного контроля (локус контроля) и уровень удовлетворенности жизнью. Исследование направлено на то, чтобы выяснить, связан ли альтруизм с этими личностными особенностями.

Мы постараемся определить, связано ли помогающее поведение человека с его личностными особенностями или нет. Постараемся ответить на вопрос, что двигает человеком, какие его внутренние характеристики, когда он помогает другим людям.

Гипотезой данной работы является предположение, что направленность локуса контроля, уровень самооценки, удовлетворенности жизнью и эмпатии связаны с альтруизмом.

Задачами исследования являются:

- 1.) изучить понятие альтруизма, его происхождение, виды;
- 2.) выявить цели и основные мотивы просоциального поступка, правила его воспитания у детей и условия выработки у взрослых;
- 3.) изучить последствия некритичного альтруизма и причины, по которым люди не обращаются за помощью;
- 4.) рассмотреть такие личностные детерминанты, как направленность локуса контроля, уровень самооценки, эмпатии, удовлетворенности жизнью и
- 5.) проанализировать их взаимосвязь с альтруизмом.

Глава 1. Альтруизм.

1.1. Основные положения.

1.1.1. Что такое альтруизм.

Просоциальное или помогающее поведение в общем виде представляет собой действия, совершаемые для того, чтобы принести пользу другому человеку. Р. Чалдини подразделяет такое поведение на два типа, выделяя доброту и чистый альтруизм. Под добротой понимаются действия, которые принесут пользу другому человеку, без каких-либо внешних вознаграждений, а истинный альтруизм подразумевает действия, направленные исключительно на благо другого человека, исключающие и внешние, и внутренние вознаграждения. В последнем случае вознаграждение может и быть, но оно никак не обуславливает помощь [39].

Существует множество определений альтруизма, так как каждый автор по-своему понимает его значение в зависимости от своей научной дисциплины. Например, Е.П. Ильин пишет, что чаще всего альтруизм с психологической точки зрения понимают как самоотверженность, жертвенность, сознательную помощь, готовность способствовать счастью и благополучию другого человека на основе мотива сострадания, сочувствия и любви, иногда полностью жертвуя своими интересами и желаниями ради интересов и счастья другого [13].

Д. Майерс определяет альтруизм как качество, противоположное эгоизму. Альтруист помогает нуждающемуся в помощи человеку, и при этом не ждет ничего взамен, даже благодарности [18].

В. С. Соловьев рассматривает альтруизм с позиции сострадания и жалости, которые не могут иметь корыстных мотивов и являются чисто альтруистическими. Автор определяет альтруизм как основу нравственности и пишет, что человеку тяжело наблюдать нравственное или физическое горе другого, оно противно его эгоизму, в отличие от жестокого и мелочного человека, который испытывает радость, когда причиняет боль, унижает и оскорбляет [33].

Э.Ф. Петров ссылается на представителя немецкой классической философии 19 века Л. Фейербаха, который пишет о том, что эгоизм предполагает альтруизм, является его первоначальной ступенью. Он раскрывает данную мысль следующим образом: человек только тогда поможет другому, когда изначально позаботится о себе. Таким образом, заботясь о себе и любя себя, человек в равной степени может оказать помощь и поддержку, предоставить любовь и заботу другим людям [26], [36].

Е.Е. Насиновская отмечает, что альтруистическая ориентация является общегуманной и распространяется на самые разнообразные жизненные ситуации, при этом она не зависит от принадлежности субъекта, предоставляющего помощь, от его принадлежности к какой-либо общности. Также альтруистическая ориентация выступает особой формой человеческой активности, встречающейся достаточно часто в межличностном и внутригрупповом общении [23].

Следует добавить, что немаловажной характеристикой является бескорыстный характер такого поведения, когда человек ничего не ждет взамен, а добровольно действует лишь на пользу другого человека или людей [31].

Альтруист понимает и принимает весь риск отношений с людьми, возможную нечестность или неблагодарность, и поэтому готов простить человека и не требовать ничего взамен. Он доверяет или скорее верит в позитивную природу человека и считает, что люди наделены своими правами и видением мира, своей философией, и им надлежит поступать так, как они посчитают нужным. Альтруист скорее будет винить себя, чем другого [13].

Также следует различать между собой альтруизм и коллективизм, где первый предполагает содействие интересу другого человека, а второй ориентацию на благо всей группы [10].

Г.А. Миронова выделила признаки, указывающие на то, что поведение является альтруистическим:

- 1.) действия человека продиктованы не внешней средой, а абсолютно сознательны, добровольны;

- 2.) действия бескорыстны;
- 3.) гуманные мотивы содействия благу других;
- 4.) эмоциональные отношения к людям, например, сочувствие и эмпатия;
- 5.) ориентация на социум при совершении поступка;
- 6.) самоограничение.

Е.П. Ильин добавляет, что альтруистическое поведение также зависит от наличия у человека таких душевных качеств, как сострадательность, чувство долга и заботливость, и отсутствия таких качеств, как жадность, скептицизм и подозрительность [13].

А.А. Моисеева выявила, что высокоальтруистичные люди обладают некоторыми личностными качествами, которые отличают их от низкоальтруистичных людей. Прежде всего следует сказать, что эмоциональной основой альтруизма является способность к эмпатии, сопереживанию и пониманию других людей. К личным же характеристикам относятся чувство долга и ответственности, толерантность, терпимость, доверчивость, открытость, доброжелательность. Такие люди обычно склонны завышать не только свои собственные способности и возможности, но и способности других людей. Также таким людям не свойственны упрямство, тревожность и аморальные установки, они далеки от авторитарного, доминантного стилей поведения [22].

На первом месте в системе ценностей высокоальтруистичных людей стоят социальная справедливость, честность, терпимость и полезность, в то время как маловажными являются благосостояние и забота о себе. Такие люди не склонны прибегать к хитрости и обману, в их поведении отсутствуют агрессивные реакции на какие-либо межличностные конфликты или жестокие реакции в ситуации неприятия кого-либо [22].

Основатель социобиологии Уилсон говорил, что проблема альтруизма играет в ней первостепенную центральную роль и даже можно сказать, что социобиология возникла на основе дискуссий по проблеме альтруизма [58]. Основной проблемой социобиологии является эволюционное происхождение альтруизма. Бескорыстное помогающее поведение рассматривается здесь как

филогенетический адаптивный механизм. Выражается это во внешне наблюдаемом поведении организма, которое уменьшает его шансы на выживание, но при этом увеличивает шансы других особей данного вида. Это поведение полезно для популяции в целом, однако губительно для конкретной особи. Основное положение социобиологии заключается в утверждении о наличии «генов альтруизма», предложенное Р. Докинсом [45].

В. П. Эфроимсон приводит пример альтруистического поведения и у животных. Это предупредительные крики птиц, когда на них нападет хищник. Другие птицы узнают об опасности, крики собратьев для них служат сигналом к бегству. Таким образом, хищник остается голодным и слабым и даже отучается охотиться и нападать на данный вид птиц [40].

В.П. Эфроимсон также ссылается на Р. Триверса, который рассматривает три модели альтруистического поведения:

1. Альтруист рискует собой ради всех членов популяции, в таком случае «ген» альтруизма обречен на вытеснение;
2. Альтруист рискует собой ради родственников, причем, когда есть высокая вероятность спасения вторых и малый риск угрозы для самого спасателя, здесь «ген» альтруизма может распространиться широко;
3. Альтруист рискует собой только ради таких же альтруистов и для тех, кто готов проявить взаимную благодарную помощь, в данном случае отбор выше, когда происходит больше ситуаций, требующих взаимной выручки [41].

1.1.2. Теории происхождения альтруизма.

На вопрос о происхождении альтруизма имеются разные точки зрения, например, одни считают, что это специфически человеческая особенность поведения, формирующаяся в социальной среде, а другие считают, что альтруизм генетически заложен.

Е.П. Ильин перечисляет разные взгляды на генезис данного поведения, начиная с эволюционного подхода, который связан с поиском биологических и

социальных условий, формирующих альтруизм. Приверженцы этого подхода убеждены, что альтруизм необходим для выживания всего вида, поэтому генам альтруистического поведения оказывалось предпочтение. Также большую роль играет культурное давление, которое оказывает влияние на поведение человека: несмотря на то, что все люди по своей природе являются эгоистичными, социум может способствовать развитию альтруистического поведения, так как оно для него ценно [13].

Также существует теория родственного выбора Гамильтона, которая заключается в том, что если альтруистическое поведение индивида направлено на кого-либо из своих родственников, то он таким непрямым способом пытается поддержать выживание собственных генов [49]. Зоологи обнаружили, что уровень альтруизма между индивидами соразмерен степени родства между ними [25].

О. Солбриг и Д. Солбриг также определяют альтруизм как механизм отбора родичей. Альтруистические черты могут быть губительны для самого носителя, но дают преимущества его родственным особям и закрепляются отбором [32].

Психодинамический подход придает значение периоду младенчества и детству. Он объясняет альтруизм, как внешний фасад человека, за которым скрываются эгоизм, агрессия и злость, поэтому помогающее поведение является производным эгоистических тенденций [14].

Теория социального научения обозначает альтруизм как поведение, которому человек научается в процессе взаимодействия в социальном окружении прежде всего посредством моделирования, положительного и отрицательного подкрепления. Эта теория хорошо объясняет, почему дети по мере взросления перенимают у взрослых альтруистическое поведение.

А.А. Моисеева подтверждает это своими исследованиями, которые выявили, что на альтруистическую направленность личности ребенка влияют позитивные и здоровые отношения в семье, предполагающие уважительно-

доверительный и личностно-развивающий стили воспитания, а чрезмерная опека или дистанцирование ребенка лишь усугубляют ее формирование [22].

Когнитивный подход связывает альтруистическое поведение с саморегуляцией, в основе которой лежит самоконтроль, посредством которого человек способен жертвовать чем-либо ради другого человека без ожидания внешнего вознаграждения.

Согласно теории обоюдности, альтруизм основан на компенсации, которую человек получает за свою помощь [13].

В природе гораздо чаще встречаются примеры эгоистичного и жестокого поведения, чем альтруистического. «Территориальные» одиночные животные, например, львы, медведи, некоторые виды грызунов и приматы, могут вступать в схватку с представителями своего же вида, что может приводить к тяжелым последствиям для каждой особи. Это свидетельствует об эгоистических интересах, которые могут сопровождаться большой жестокостью, доминированием и подчинением [8], [11]. Большое значение для полового отбора играет внутривидовая борьба за полового партнера, которая также является по своей сути эгоистичной и часто может приводить к серьезным увечьям [2], [3].

На межвидовом уровне животные ведут борьбу за пищевые ресурсы, в следствие чего некоторые особи погибают от голодной смерти из-за эгоистичного вытеснения более сильными животными. Единственный вид «альтруистического» поведения наблюдается у одиночных самок, заботящихся о потомстве и защищающих его даже от представителей своего вида [58], [59]. Но помогающее поведение проявляется не только при защите потомства. Например, львы делятся добычей с родственными членами своего прайда, а волки могут объединяться с родственными группами в общую стаю для более продуктивной кооперативной охоты [56].

Хараева Л.А. и Берберова Л.Б. утверждают, что альтруизм уходит корнями в биологическую природу человека, которая помогла ему выстоять в борьбе за существование [38]. Так, Ч. Дарвин считает, что эгоизм проистекает

из животного инстинкта самосохранения, тогда как альтруизм из инстинкта социального самосохранения, при этом он называет альтруизм «нравственным чувством» [7].

П. А. Кропоткин подчеркивает идею, что альтруизм имел решающее значение в эволюционном формировании человека как вида. Он пишет, что среди человекоподобных видов, которые воевали между собой, выживал тот вид, где было распространено проявление взаимной помощи и поддержки, где чувство общественного самосохранения стояло выше чувства личного самосохранения [15].

Эгоизм также определяется как основа «Я» индивида, главной целью и мотивацией которого являются его собственные действия [51]. Такой человек внешне может характеризоваться, как увлеченный своими личными желаниями и получаемой выгодой [47]. А человек с альтруистической направленностью способен отказаться от своих собственных интересов и потребностей, предоставить бескорыстную помощь другому [52]. Так как альтруизм наблюдается и у животных, то можно предположить его врожденный характер. Основой для этого служит высокая ценность альтруистического поступка для сообщества, так как индивид, который жертвует своими нуждами, высоко ценен в глазах других [52].

Г. Селье пишет, что эгоизм и альтруизм вполне могут быть совместимы в повседневной жизни, и называет это "альтруистическим эгоизмом" [30]. К примеру, человек будет доброжелательно относиться к другим с целью ответных добрых отношений к нему, что послужит дополнительной защитой при удовлетворении какой-либо потребности. Таким образом, функция защиты индивида является основой эгоизма.

Э. Фромм считает, что «любовь к себе» и «любовь к другому» не взаимоисключают друг друга [37]. «Любовь к себе» допускает «любовь к другому» в связи с тем, что:

1. Любовь предполагает, что человек любит не только других людей, но и себя самого, так как является объектом своих собственных чувств и отношений;

2. Любовь неделима, поскольку идет речь о связи между личностью и ее «объектами»;

3. Любовь к другому-это продуктивная деятельность, способствующая духовному росту и счастью, а не просто аффект [37].

1.1.3. Виды альтруизма.

Первым видом альтруизма Е.П. Ильин выделяет самопожертвование [13]. Самопожертвование-это жертвование собой ради блага другого человека. Обычно этот вид альтруизма связан с экстремальными ситуациями и с такими качествами людей, как героизм и мужество. Например, в истории медицины известны случаи, когда врачи проверяли разработанную ими же вакцину на себе, тем самым подвергая себя риску смерти, что чаще всего и происходило. В годы Великой Отечественной войны множество военнослужащих закрывали своим телом товарища от пуль, таким образом жертвуя своей жизнью ради другого.

Интересно, что у широколицых людей выявлена большая склонность к самопожертвованию. Это было выявлено экспериментально в городе Сент-Эндрюс (Великобритания): широкое лицо обычно связывают с маскулинностью, грубостью, и мужчины, обладающие таким лицом, более склонны приходить на помощь при внешней опасности [13].

Следующий вид альтруизма — это милосердие. Под милосердием понимается великодушие, забота, готовность помочь, способность простить человека или хотя бы понять его, если он совершил что-то очень плохое. В настоящее время этот термин является устаревшим, однако без него невозможна сама нравственность во всем ее понимании. Милосердие предполагает скорее душевную помощь другому, чем материальную [13].

Далее Е.П. Ильин выделяет реципрокный (взаимный) альтруизм, при котором человек также проявляет самопожертвование по отношению к другому,

но уже ждет взамен подобного поведения по отношению к себе. Термин был введен Робертом Триверсом в работе «Эволюция взаимного альтруизма», и имеет значение близкое к взаимопомощи [57]. Стержневым принципом выступает взаимность, но основе которой возникают социальные взаимодействия. Таким образом, люди стремятся к равновесию, а любое увеличение затрат и тем более выгоды только для одной стороны вызывает неудовольствие.

Проводилось множество исследований на эту тему, и было выявлено, что люди намного больше помогают тем, кто раньше им самим помог. А в случае, если на помощь человека невозможно будет ответить тем же, то человек отказывается принять ее. В противном случае он будет испытывать неприязнь к оказавшему помощь.

Реципрокный альтруизм распространен и среди животных, в частности, у различных видов приматов. В сообществах приматов наблюдается груминг в обмен на пищу, защиту и помощь более доминантных особей и даже доступ к половым партнерам [53], [55]. Однако, в многочисленных исследованиях было замечено, что приматы помогают только тем, кто способен на ответную взаимную помощь. Например, верветки и шимпанзе делятся пищей и вообще вступают в кооперативные отношения с теми особями, которые их грумингуют [54], [46], [55].

Винн-Эдвардс заметил, что такая регуляция проистекает из «социального» поведения членов популяции и не соотносится с индивидуальными интересами особи. Такое поведение появилось в результате группового отбора, потому что направлено на выживание группы организмов (микропопуляции), а не на отдельную особь. Таким образом, более приспособленные особи будут вытеснять менее приспособленных [61].

Д. Дьюсбери приводит пример взаимного (неродственного, реципрокного) альтруизма: птицы и приматы могут издавать сигналы при нападении хищников, предупреждая об опасности неродственных животных и, таким образом, способствуя их выживанию [9].

Д. Мак-Фарленд связывает альтруизм с кооперацией, не отрицает существования реципрокного альтруизма, но обращает внимание на возможность мошенничества особей, не соблюдение взаимности при оказании ответной помощи [19].

Некоторые формы альтруизма (помощь больным людям, обучение детей из детских домов) называют косвенным взаимным альтруизмом, так как они ориентированы на третьих лиц или, по-другому, на наблюдающих. Эти наблюдающие, как рассчитывает помогающий, обеспечат его хорошей репутацией, что создаст условия для его дальнейших новых знакомств и контактов с большим количеством людей, а не только с конкретным человеком, кому непосредственно была оказана помощь [13].

Е.П. Ильин также выделяет парохиаальный альтруизм, который представляет из себя помогающее поведение, направленное больше на «своих», чем на «чужих». Такое поведение особенно выгодно группе в ситуации войны или конфликтов, так как приносит ей пользу, а врагам ущерб. Людей, демонстрирующих такое поведение, группа почитает как самоотверженных, преданных братьям по вере. Есть основания предполагать, что парохиаальный альтруизм имеет генетические и биологические предпосылки [13].

Известно, что у детей, начиная с 5-7 летнего возраста, одновременно развиваются как альтруизм, так и парохиаализм, причем у мальчиков он выражен сильнее, чем у девочек. Такое различие обусловлено тем, что в первобытном обществе, если племя проигрывает в межгрупповом конфликте, то большей частью теряют мужчины, а не женщины. Следовательно, мужчины больше заинтересованы в помощи своим соплеменникам и ненависти к чужакам, чтобы одержать победу и сохранить свою честь, поэтому эволюционно внутригрупповая кооперация и враждебность к «чужим» закрепились в их генах [13].

Голландскими учеными было выяснено, что окситоцин усиливает любовь и доверие только к членам своей группы, однако на «чужих» такое влияние не распространяется [20].

Следует сказать и об межпоколенческом альтруизме, который является причиной добровольных трансфертов и выражается в передаче материальных благ от одного поколения к другому [44]. Например, денежная помощь родителей своим совершеннолетним и работающим детям (трансферт от родителей к детям) или забота о пожилых родителях (трансферт от детей к родителям). Сюда же можно отнести и альтруизм, мотивом которого выступает выгода себе [50]. В этом случае, например, родители будут помогать детям в расчете на то, что те в свою очередь будут помогать им. Таким образом, забота о благополучии своих детей вызвана стремлением получить поддержку и опору себе самим в будущем. Также можно говорить и об трансфертах, мотивы которых исходят из чувства долга или давления общества [48].

Г. Спенсер различает два вида альтруизма:

1. Справедливость, которая необходима для общественного равновесия и является общественным делом;
2. Благотворительность, которая не необходима и является частным делом каждого [34].

Существует еще один вид помогающего поведения- альтер-альтруизм [13]. Он заключается в том, что одна часть людей получает помощь на счет интересов других. А.Н. Поддьяков выделяет два типа альтер-альтруизма, первый из которых «помощь своим с нанесением вреда другим», к которому относится рассматриваемый выше парохильный альтруизм. Второй тип называется «вынужденное разделение своих: помощь одним за счет других». Такая ситуация может возникнуть вследствие драматической нехватки каких-либо ресурсов на всех людей, что приведет к болезненному решению о выборе того, кого спасти за счет других.

Во времена блокады Ленинграда матери часто вставали перед выбором, какого ребенка спасти от голода, так как пойка не хватало на всех детей. Американские ученые в своем эксперименте выяснили, что принятие решения о спасении людей может зависеть от формулировки предложения, где первоначально делается акцент на спасенные жизни, а не на потери [13].

1.2. Почему люди становятся альтруистами.

1.2.1. Цели просоциального поступка.

Разумно было бы задать вопрос, почему люди помогают другу, тратя свои время, энергию, деньги и т.д. Р. Чалдини пишет, что, многочисленные психологические исследования выявили несколько целей, которым служит помогающее поведение:

- 1.) улучшить собственное благополучие;
- 2.) повысить социальный статус, получить одобрение;
- 3.) поддержать наш образ «я»;
- 4.) справиться с собственным настроением [39].

Биолог У.Д. Гамильтон выдвинул теорию общей приспособленности, которая объясняет альтруистические поступки как способ выживания всего генотипа человека. Согласно его теории, человек в первую очередь поможет кому-либо из своих ближайших родственников, которыми могут быть родители, братья, сестры, племянники, тети, дяди и т.д., и тем самым увеличит шансы выживания своего генотипа. Таким образом, человек пожертвует своей жизнью ради выживания большего количества родственников с тем же генотипом [49].

Но каким образом объяснить помощь, направленную на не родственников? Роберт Триверс ввел понятие взаимной помощи, при котором оба, и помогающий и получающий помощь, получают выгоду [49]. Культура обязывает человека возместить ту помощь, которая была ему оказана ранее. Такое поведение встречается и у животных, что увеличивает их шансы на выживание. И действительно, возвращаясь к людям, человек-альтруист получает большее преимущество по сравнению с теми, кто не помогает. Он получает выгодные контакты с другими людьми, знакомства, которые в противном случае трудно было бы получить.

Кроме генетических и материальных выгод человек может получить косвенную выгоду, которая выражается в социальном одобрении. Существует норма социальной ответственности, утверждающая, что мы должны помогать

людям, нуждающимся в помощи. Известно, что любая человеческая культура ценит помогающих людей, и каким-либо способом их вознаграждает. Такой человек получает повышенную симпатию, одобрение, высокий статус в обществе.

Кэмпбелл утверждает, что целью альтруистического акта может послужить потребность человека в одобрении. Согласно его теории, общество поощряет материальными вознаграждениями и общественным почетом людей, демонстрирующих помогающее поведение, с целью увеличения просоциальных поступков. Таким образом, человек, желающий получить вознаграждение, вероятнее всего поможет другим [39].

Интересно осветить тему о том, как гендер влияет на оказание помощи. С самого раннего детства девочкам и мальчикам прививают неодинаковые формы поведения: мужчина должен быть сильным, а женщина заботливой. Такое понимание «мужского» и «женского» поведения формирует социальные гендерные роли, которые определяют мужскую и женскую помощь в различных ситуациях [6].

Гендерные роли также определяют, какие черты будут рассматриваться как маскулинные, а какие как фемининные. В исследовании Элис Игли и Морин Кроули было выявлено, что мужская помощь предполагает действия сильного и смелого характера, она может быть направлена также и на незнакомого человека. А женская помощь основана скорее на эмоциональной поддержке, заботе, сопереживании и ориентирована на партнерские, семейные и дружеские отношения [49].

Роберт Чалдини пишет, что люди могут совершать альтруистические поступки в том числе и для того, чтобы управлять своим образом «Я», другими словами «я-концепцией». Мы чувствуем себя лучше после того, как оказали кому-либо помощь, потому что просоциальное поведение повышает и подтверждает самооценку. Например, чтобы почувствовать свою собственную значимость, человек решает совершить добрый поступок по отношению к кому-нибудь. А если человек изначально считает себя достаточно уверенным в себе и

способным на альтруизм, то предоставляя помощь другому, он будет подтверждать свою самооценку [39].

Также люди совершают альтруистический акт по отношению к другому на основе своих религиозных и личностных ценностей. В таком случае, если убеждения и ценности, формирующие представления человека о самом себе, мотивируют его на оказание помощи, то человек с наиболее сильными просоциальными ценностями будет больше предоставлять помощь другим [16].

Интересно, что человек всегда пытается сохранить свой оптимальный образ «я» и его помощь зависит от качеств человека, которому он помогает, и от конкретной ситуации. Это подтвердили в своем исследовании Абрахам Тессер и Джонатан Смит. Они показали, что мы склонны помогать человеку до тех пор, пока его успех не будет наносить вред нашей самооценке. Это объясняется тем, что наше представление о самом себе определяется путем сравнения нас с похожими на нас людьми, например, с друзьями. Таким образом, нас не потревожит то, что друг намного лучше справляется в какой-либо области, не входящей в сферу наших интересов, но мы не желаем, чтобы он лучше справлялся с тем, что важно для нашей самооценки [39].

Также исследования показывают, что в некоторых случаях помощь может угрожать потерей самоуважения, потому что ее предложение подразумевает, что человек недостаточно компетентен и зависим. В такой ситуации человек откажется от помощи, чтобы сохранить свою позитивную я-концепцию. В противном случае он обесценит или воспримет ее враждебно.

Человек может оказывать помощь не только ради генетических и материальных благ, не только для того, чтобы получить социальное одобрение и повысить свою самооценку, но и для того, чтобы улучшить свое эмоциональное состояние, поднять настроение [39]. Например, в экстремальных ситуациях при виде горя другого, мольбы о помощи, немедленно возрастет наше эмоциональное напряжение, и путем оказания посильной помощи, мы избавимся от гнетущего дистресса, уничтожив его причину- человек будет спасен от опасности.

Стремление помочь в чрезвычайных ситуациях объясняет модель «возбуждение/затраты-вознаграждения» Джейн Пилиавэн. Согласно этой модели, в экстремальных ситуациях при виде жертвы человек будет испытывать негативное эмоциональное возбуждение и постарается снять его, оказывая помощь пострадавшему, тем самым устраняя свой личностный дистресс [49].

Существует несколько условий, подтвержденных экспериментально, благодаря которым помощь будет оказана вероятнее всего:

1.) Возникновение сильного возбуждения. Чем больше негативно возбуждены люди, тем больше они нацелены на оказание помощи;

2.) Когда между людьми есть общее чувство «мы». Человек склонен помогать в первую очередь тому, кто чем-то похож на него, с кем он чувствует внутреннюю связь;

3.) Люди чаще демонстрируют просоциальное поведение, когда затраты на ее осуществление будут незначительны, а вознаграждение большое. В противном случае, если затраты на оказание помощи повышаются, то люди предпочитают снижать свое эмоциональное напряжение другими способами, например, покидают место действия [39].

В повседневной жизни люди тоже оказывают друг другу помощь, но как правило для того, чтобы снять напряжение или избавиться от временной печали. Идея о том, что люди управляют своим настроением посредством предоставления помощи другим, называется гипотезой управления настроением.

Данная модель облегчения негативного состояния подразумевает, что люди оказывают помощь другим, чтобы устранить ощущение грусти, потому что любая помощь влечет за собой подкрепляющий, повышающий настроение опыт, другими словами помощь радует. Так происходит потому, что помощь постоянно ассоциируется с приятными вознаграждениями и одобрением в детстве. И действительно, альтруистическое действие, совершенное ребенком, не останется незамеченным родителями и учителями, которые улыбкой, словом или похвалой вознаградят такое поведение [39].

Следует заметить, что человек в грустном состоянии может оказаться привередливым в оказании помощи. Джеймс Вейант, исследовав это предположение, доказал, что если человек, испытывающий печаль, захочет облегчить свое состояние, то он будет искать самые легкие способы это сделать. Напротив, если помощь требует больших затрат энергии, сил и времени, это только усугубит негативное эмоциональное состояние человека [49].

Человек, находящийся в глубокой депрессии очень редко помогает другим, так как считает, что ничто не сможет поднять ему настроение. Люди с такими мыслями не склонны помогать, потому что не верят, что помощь другим позволит им чувствовать себя лучше.

Элис Айзен с коллегами в естественной обстановке выявили, что люди в приподнятом настроении больше всего склонны помогать другим, независимо от того, обещает ли данный альтруистический акт вознаграждения или нет. Это объясняется тем, что человек в хорошем настроении видит все вокруг себя в «розовом свете», считает себя более компетентным, оптимистично видит свое будущее. Также при оказании помощи, он вспоминает свой прошлый позитивный опыт в таких же ситуациях, таким образом проецируя позитив на настоящую ситуацию [39].

Е.П. Ильин выделяет два главных мотива проявления альтруизма: мотив долга (МД) и мотив сочувствия (МС). Мотив долга представляет из себя такую помощь, которая совершается человеком ради своего нравственного удовлетворения, гордости, повышения самооценки и укрепления своей «я-концепции» в целом. Причем помогающий может абсолютно по-разному относиться к объекту помощи, в некоторых случаях даже отрицательно. Его помощь носит жертвенный характер, он ее как-бы «отрывает» от себя. Такие лица имеют чаще всего авторитарный тип поведения и у них высокая степень личной ответственности [13].

Люди с моральным сочувствием совершают просоциальные поступки с вязи с идентификационно-эмпатическим чувством слияния с человеком, нуждающимся в помощи. У них помощь не носит жертвенного характера, а

срабатывают процессы отождествления и сопереживания, но при этом их действия могут так и не дойти до конца. Люди с МС склонны не оказывать помощь, если уменьшились их идентификационные процессы и возросла степень личной ответственности [13].

Е.В. Субботский пишет, что человек может показывать альтруистическое поведение в том случае, когда он совершил какой-либо проступок, терзающий его совесть. Поэтому, чтобы избавиться от чувства вины, он предоставляет другому человеку помощь, или иными словами «откупается» от содеянного [35].

Интересен факт, что от плотности населения зависит оказание помощи людьми друг другу. Чем больше плотность населения, тем меньше люди помогают друг другу. Так происходит потому, что в больших городах люди часто находятся под воздействием стрессов и перегрузок, что заставляет их замыкаться на себе, игнорируя нужды ближних [24].

1.2.2. Как сделать человека альтруистом.

Роберт Чалдини пишет, что человек сам в процессе научения приобретает представления о том, что помощь может быть выгодна для него, так как она предоставляет генетическое и материальное преимущество. Таким образом, человек, который более всего верит в это, будет больше оказывать помощь как родственникам, так и не родственникам [39].

Как уже отмечалось выше люди стремятся помогать тем, кто похож на них генетически для выживания их собственных генов. Е.В. Субботский также отмечает, что даже животное при виде страданий своего соплеменника, испытывает тревогу и неприятные чувства, а ведь эти чувства являются врожденными [35]. В реальной жизни невозможно понять, что у другого человека могут быть схожие с нами гены, поэтому люди опираются на признаки общего родства, то есть на те черты, которые ассоциируются у нас с родственниками.

Один из таких признаков-это тип людей, который присутствовал в семье в период детства человека. Люди, как и животные, склонны считать людей, которые были рядом в период их взросления, своими родственниками. Интересно, что в семьях, где родители приглашают большое количество гостей разного образования, внешности и культуры, дети, вырастая, чаще помогают незнакомцам [39]. Так происходит потому, с самого детства их образ «мы» расширяется, включая в себя не только членов семьи, но и других людей. Для родителей, которые хотят, чтобы их дети выросли добрыми и помогающими другим, можно дать совет: пусть в доме дети общаются с людьми разных слоев.

Известно, что люди помогают друг другу на основании того, что они похожи. Эта похожесть может быть внешней (по физическим параметрам), а также люди могут обладать схожими личностными чертами и установками. Так как человек мотивирован (бессознательно) на оказание помощи желанием сохранить свой генетический вид, то он будет помогать людям с похожей внешностью, личностными чертами и установками.

На принятие решения о том, кому помогать, влияют не только генетические, но и социальные факторы. Серия экспериментов Сэмюэля Гартнера и Джона Довидио доказала, что человек демонстрирует то поведение, за невыполнение которого общество бы его порицало, но в случае, если отсутствие такого поведения не несет за собой осуждения, люди спокойно его не показывают [39]. Люди помогают не только тем, кто похож на них, и тем, с кем они близки. Близость также ассоциируется с общими генами, поэтому человек, который совершил просоциальный поступок, принес пользу опять же своим генам.

Дети начинают демонстрировать альтруистическое поведение путем социального научения, наблюдая за своими родителями и за телевизионными программами [5]. Это обычно происходит в 6-9 лет. Ребенок, проявив помощь, получает похвалу и одобрение родителей, что служит положительным подкреплением, и тем самым, дети начинают чаще помогать в присутствии взрослых, чтобы те снова позитивно оценили их действия [1]. Однако, А.А.

Моисеева отмечает, что в настоящее время многие родители хоть и осознают ценность и нужность альтруизма, но в своих воспитательных воздействиях на собственного ребенка обходят его стороной, считая, что в практической жизни альтруисту живется намного сложнее.

А.А. Моисеева также говорит о том, что для развития альтруистической направленности личности ребенка необходима благоприятная атмосфера внутри семьи и правильный стиль воспитания. Стиль воспитания должен быть доверительно-уважительный и личностно-развивающий, в то время как атмосфера в семье должна быть доверительной, теплой и заботливой со стороны родителей. В основе неблагоприятных стоят авторитарный, агрессивный, дистанционный, равнодушный стили воспитания для формирования альтруистических тенденций ребенка [22].

Данным психологом было установлено, что родители высокоальтруистичных детей используют в качестве положительного подкрепления похвалу и поддержку, а в случае наказания не используют его крайние формы. Родители же низкоальтруистичных детей подкрепляют их материальными поощрениями, а их наказания отличаются крайней чрезмерностью.

А.А. Моисеева разработала рекомендации для родителей, которые хотят воспитать своих детей более альтруистичными. Однако, автор предупреждает, что формирование у детей мотивов бескорыстной помощи- процесс долгий, последовательный, требующий индивидуального подхода:

- 1.) Прежде всего родители должны начать с себя. Проверить, не расходятся ли их суждения, установки с реальным поведением.

- 2.) С самого детства ребенок должен видеть на примере родителей альтруистическое поведение, направленное как на членов собственной семьи, так и на других людей.

- 3.) Родители должны объяснять ребенку важность и нужность помогающего поведения, стараться сформировать в нем чувство сострадания, сопереживания к другим людям.

4.) Родители должны прививать альтруизм к системе ценностей ребенка, а именно социальную справедливость, терпимость и честность.

5.) Если родители будут называть своих детей добрыми, отзывчивыми и готовыми помочь, то дети будут показывать просоциальное поведение.

6.) Родителям следует обсуждать с ребенком примеры добрых поступков, встречающихся в телевизионных программах, книгах, искусстве, поведении других людей. Проговаривание пользы помогающего поведения увеличит его подражание.

7.) Пресекать агрессивное и жестокое поведение ребенка. Вместо них вырабатывать более приемлемые, конструктивные способы реагирования.

8.) Если ребенок вступил в контакт с себялюбивым, эгоистичным человеком, то необходимо оказать ему поддержку и объяснить неприемлемость такого поведения.

9.) Формировать и поддерживать добрые и преданные отношения между сестрами и братьями в семье.

10.) Стимулировать ребенка в реальной жизни к оказанию помощи тем, кто в этом нуждается.

Чарльз Хортон Кули ввел понятие «зеркальное я», которое означает, что мы большей частью видим себя так, как о нас думают другие люди [28]. В социальной психологии это используется для объяснения того, почему негативные социальные ярлыки, как например, название кого-либо неуспешным или вором, в будущем может привести к антисоциальному поведению человека. Джоан Грузек с коллегами экспериментально подтвердили, что если называть детей добрыми и готовыми помочь, то они действительно будут демонстрировать просоциальное поведение. Такое же правило применимо и к взрослым людям [39].

Психологи Клаудия Гувер, Элизабет Вуд и Эрик Ноуэлс экспериментально доказали, что сосредоточенность человека на своем «я» положительно влияет на его стремление помогать другим людям [17]. Такая сосредоточенность на себе достигается обычным взглядом в зеркало,

фотографированием себя, записью на видео и последующим просмотром, и это все заставляет людей больше помогать. Однако, сосредоточенность на себе не всегда обещает готовность оказать помощь другим, иногда происходит противоположное. В случае, если человек будет чем-то расстроен, предположим, какой-либо неудачей, то при сосредоточении на себе он будет думать лишь о решении своей проблемы и скорее всего не окажет помощь другому человеку [39].

Человек может показывать более альтруистическое поведение, если его называют великодушным. Эксперимент Р. Краута подтвердил это на женщинах, жертвующих деньги на благотворительность. После того, как он называл их великодушными, через определенное время они вносили большие пожертвования, чем прежде.

Религиозные учения также проповедуют альтруизм, выходящий за пределы своей группы, призывая всех людей любить друг друга, потому что все мы-одна семья. Таким образом, альтруизм расширяется, и границы между «мы» и «они» исчезают. Похожий эффект наблюдается и при коллективизме [39].

Большую роль в привитии альтруизма играет и СМИ. Показывая позитивные примеры добрых поступков, бескорыстную помощь другим людям, СМИ настраивает людей на совершение просоциальных действий. Особенно это верно для детей, если родители хотят воспитать их альтруистичными и дружелюбными. Д. Майерс пишет о том, что примеры просоциального поведения на телеэкране настраивают детей на совершение добрых дел больше, чем примеры антисоциального поведения [18].

1.2.3. Почему люди не обращаются за помощью.

3. Фрейд разделял все причины, объясняющие почему люди не обращаются за помощью, на объективные и субъективные [13]. К объективным причинам он отнес:

1.) Запрет пользоваться чьей-либо помощью (например, такое может случиться во время экзамена в университете).

2.) Незнание человеком к кому, куда и как обращаться. Чтобы предотвратить такие ситуации, необходимо информировать человека о его правах.

Что касается субъективных причин, то это как правило ложные установки:

1.) Человек может думать, что своей просьбой о помощи беспокоит кого-то. На самом деле, если человека, предоставляющего помощь, что-то беспокоит, то он вправе сам сказать это.

2.) Человек не просит помощи, так как боится отказа и последующего за ним стыда со своей стороны. Как было установлено, такие люди сами не умеют отказывать в помощи. Если же это произошло, они будут думать, что человек испытывает обиду.

3.) Человек не хочет быть обязанным. Не всякая помощь подразумевает под собой взаимную выгоду.

4.) Боязнь получающего помощь, что он не сможет отблагодарить. Человек не обязан предоставлять взаимную услугу тому, кто ему помог.

Человек может не обратиться за помощью, если находится в группе или в толпе людей, например, среди прохожих. Это так называемый феномен размывания ответственности. Каждый человек из толпы будет думать, что вызовет или окажет помощь жертве кто-то другой. Таким образом помощь пострадавший чаще всего вовсе не получает, так как наблюдающие склонны перекладывать ответственность друг на друга [13].

Застенчивые люди тоже не всегда могут обратиться за помощью. Застенчивость понимается как состояние стеснения в присутствии других людей, робкое или стыдливое поведение. Кеттел считает, что застенчивые люди имеют высокую возбудимость нервной системы и чувствительность, и поэтому чаще подвергаются социальному стрессу [39]. Таким образом, застенчивые, стеснительные люди, даже если им действительно необходима помощь, не склонны просить о ней, выдвигая множество причин («Неудобно!»).

Так происходит потому, что застенчивые люди боятся отрицательной оценки себя, у них отсутствуют навыки общения и социального взаимодействия.

Гордость часто является причиной, по которой люди не станут просить о помощи. Когда человек с высокой самооценкой считает, что не сможет отплатить за оказанную помощь адекватно, то страдает его чувство собственного достоинства. Гордый человек будет думать, что если он попросит помощь, то будет выглядеть в глазах других слабым, некомпетентным, зависимым, его сочтут необразованным. Поэтому отказываясь от помощи, человек доказывает сам себе свою самодостаточность, состоятельность. При этом он может вовсе не справиться со своей проблемой, но зато останется горд собой [39].

Недоверчивость тоже выступает одной из причин, по которой люди не обращаются за помощью. Недоверие может быть обусловлено тем, что человек не уверен в компетентности, в благих намерениях помогающего или подозревает его в манипулировании. В основе недоверчивости человека лежит такая чрезмерно выраженная черта, как подозрительность. Она больше присуща людям мужского пола, чем женского. Также, подозрительность сильнее выражена у маскулинных мужчин и женщин, чем у феминных и андрогинных. Е.П. Ильин считает, что подозрительность ярче выражена у лиц с авторитарным стилем руководства, чем у лиц, склонных к либеральному и, тем более, демократическому стилям [13].

Не склонен обращаться за помощью человек, про которого можно сказать, что он скептик. Скептицизм-это психологическое состояние сомнения, неуверенности, недоверия к чему-либо. Скептик относится ко всему критически, не дает крайних оценок, воздерживается от категорических суждений.

Еще одной личностной чертой, подпитывающей недоверчивость, Е.П. Ильин выделяет негативизм. Негативизм проявляется в необоснованном сопротивлении к каким-либо психологическим воздействиям, заставляет человека относиться с негативным предубеждением к другому человеку, людям,

жизни и иногда к миру в целом [13]. Различают глубинный и избирательный негативизм. Избирательный проявляется на коммуникативном, поведенческом и глубинном уровнях. Именно глубинный уровень заставляет человека, даже при наличии внешнего позитивного контакте с другими людьми, носится к ним в душе недоверчиво, видя умысел, подозревая во вредительстве.

Негативизм является психологической защитой или защитной реакцией на те воздействия, которые противоречат потребностям человека. Поэтому отказываясь выполнять просьбу или не следуя совету, человек, таким образом, уходит от своего внутреннего конфликта и его последствий. Негативизм чаще всего наблюдается у детей в период возрастных кризисов, например, в период 3х-летнего и подросткового возраста [13]. Такие кризисы направлены прежде всего против требований родителей, которые не учитывают потребности детей в уважении, одобрении и эмоционально окрашенном общении. Также негативизм больше встречается у людей пожилого возраста, что связано со стремлением самоутвердиться, сохранить адекватный образ я или с пренебрежительным отношением к интересам других людей.

Причины негативизма могут быть психологическими: борьба за власть, месть, обида, попытка самоутвердиться, беспомощность при решении каких-либо проблем. Также негативизм может быть обусловлен гормональным фоном и генетическими факторами. Симптомы негативизма следующие:

- 1.) человек постоянно ноет и переживает;
- 2.) враждебное отношение к людям с позитивным взглядом на жизнь;
- 3.) негативное философское мировоззрение обо всем мире;
- 4.) склонность не замечать хорошее, неблагодарность;
- 5.) вместо того, чтобы исправить проблему, констатирует и проживает ее

наличие.

1.2.4. Всегда ли нужно помогать.

Е.П. Ильин пишет, что помощь, предоставляемая человеку, который сам мог бы решить свою проблему без постороннего вмешательства, скорее представляет собой вред, чем пользу. Люди должны приобретать свой собственный опыт, знания и умения. Они должны научиться совершать ошибки, жить с совершенными ошибками и больше их не повторять. Если все делать за человека, то он превратится в стороннего наблюдателя, уверенного, что его усилия не потребуются для решения каких-либо проблем. Таким образом, у него появится новое личностное образование- выученная беспомощность, указывающая на то, что у человека низкий уровень притязаний, он пассивен, равнодушен и у него отсутствует креативность. Данный феномен впервые был описан психологами Мартином Селигманом и Стивеном Майером [13].

Помощь неоправданна, когда человек из-за своей лени демонстрирует свою неспособность, неосведомленность, слабость, незнание, провоцируя других людей ему помогать. Автор приводит ряд психологических особенностей, преобладающих у людей с выученной беспомощностью:

- 1.) преобладает мотив избегания неудачи, а не мотив достижения успеха;
- 2.) низкая самооценка и уровень притязаний;
- 3.) тревожность;
- 4.) неуверенность в себе;
- 5.) отсутствие мотивации изменить трудную ситуацию;
- 6.) отрицательный опыт в решении какой-либо проблемы.

Беспомощный человек привыкает к такому образу жизни и пытается вызвать сочувствие, сострадание, жалость других людей для того, чтобы использовать это в своих целях. Ведь человек жалеющий, вставший на место другого, становится мягким и податливым, им легко управлять и манипулировать, его просто заставить верить в то, что он несет ответственность за беспомощного.

Выделяют ситуативную и личностную беспомощность. Первая заключается в том, что человек временно не может справиться с проблемой, так

как, допустим, ситуация вышла из-под контроля. Личностная формируется на протяжении всего периода развития человека, чаще всего начиная с детства. Личностная беспомощность представляет собой устойчивую мотивационную характеристику личности.

Главной причиной формирования выученной беспомощности в раннем детстве является семья. М. Селигман пишет, что беспомощность у детей развивается из-за отсутствия самостоятельности, желания родителей все делать за них, и как правило, устанавливается к восьми годам. У взрослых людей, например, работников какой-либо фирмы, выученная беспомощность может сформироваться под влиянием авторитарного стиля руководства начальника [39].

1.3. Личностные детерминанты альтруистического «инвестирования».

1.3.1. Альтруизм и эмпатия.

Психологами было выявлено, что просоциальное действие имеет сильную связь с эмпатией. Термин эмпатия был введен Эдвардом Брэдфордом Титченером, который определил ее, как способность человека вставать на точку зрения другого человека. Другими словами, это психологический процесс перемещения, проецирования себя на то, что мы видим. Исходя из этого, человек, который переместил себя на место другого, скорее всего придет на помощь [39].

Современные теоретики посчитали, что не только когнитивный процесс перемещения себя на точку зрения другого является единственной составляющей эмпатии. Они добавили эмоциональный компонент, то есть способность понять и разделить чувства, переживания другого человека. Таким образом, эмпатию следует определять, как когнитивный процесс представления себя на месте другого и эмоциональный результат того, что другой человек чувствует.

С. Дэниэл Батсон отмечает, что если человек вчувствуется в страдание, горе другого, то может возникнуть чисто альтруистическая мотивация помощи. Она не будет обусловлена желанием человека повысить свою самооценку, поднять свой социальный статус, снять дистресс или смягчить временную печаль, а будет продиктована лишь возвышенным целям-предоставить помощь, направленную исключительно на благополучие другого человека. Получается, что эмпатия может сдвинуть альтруистическую мотивацию с эгоистической на бескорыстную, то есть цель улучшить благополучие другого может быть продиктована не личной выгодой, например, получить впоследствии ответную помощь, а действительной, неподдельной заботой о благосостоянии другого человека.

Батсон и Лаура Шоу считают, что помощь другому человеку стимулирована не только постановкой себя на место другого, но и первоначально кажущимся сходством между помогающим и получающим помощь. Это происходит, когда мы привязаны к человеку, например, потому что он наш родственник или друг, или потому, что нас еще в детстве научили быть готовыми помочь другим людям. Далее, поставив себя на место человека, который страдает и нуждается в помощи, мы будем испытывать эмпатическую заботу.

Эмпатическая забота-это ощущение нежности, тепла и сострадания к другому человеку. Она является ключевой в модели Батсона, так как продиктована исключительно альтруистической мотивацией и перевешивает эгоистические мотивы, то есть человек стремится бескорыстно улучшить благополучие другого человека ради него самого, а не ради удовлетворения своих собственных разнообразных потребностей, рассмотренных выше.

Е.В. Субботский определяет альтруизм не как «потребление» добра, а как «производство» добра, когда человек несет ответственность за все то доброе, что совершается в мире [35].

Однако, Р. Чалдини пишет, что эмпатическую заботу можно трактовать по-другому, а именно с эгоистической позиции [39]. Ведь известно, что мы чаще

всего помогаем тем, кто в чем-то похож на нас, близок нам, является нашим родственником или просто хорошим другом. А в этом прослеживается рассмотренный выше генетический мотив, заключающийся в том, что, помогая похожему на нас человеку, мы тем самым на неосознаваемом уровне пытаемся сохранить свой генотип. Получается, что, чувствуя эмпатию по отношению к другому, понимая его эмоциональное состояние, мы предоставляем помощь не из чистого (истинного) альтруистического мотива, а из самого примитивного-ради генетической выгоды.

В таком случае почему эмпатическая забота ассоциируется у человека с общей наследственностью? Р. Чалдини пишет, что во времена, когда люди жили племенами, им приходилось общаться только с представителями своей семьи, передавать им самую важную информацию, эмоционально вставать на место другого человека. Переживание эмпатии по отношению к членам своей семьи и племени связалось с генетическим сходством. Поэтому сохранился следующий паттерн поведения- человек помогает тем, кому он сочувствует (родственникам, близким друзьям, похожим людям), потому что эти люди могут оказаться его родственниками, и таким образом, предоставив им необходимую помощь, человек увеличит вероятность сохранения своего генотипа [39].

Следует отметить, что большинство людей не осознают этот процесс, а лишь испытывают ощущение идентичности и единства с другим человеком. Это оставляет открытым перед нами вопрос: если, помогая другому человеку, мы видим себя самих в другом, возможен ли в этом случае чистый альтруизм, а желание ему помочь-абсолютно бескорыстным?

И.М. Юсупов определяет эмпатию, как эмоциональный отклик человека на переживания других людей, который выражается в сочувствии и сопереживании [42]. Эти понятия следует разделять, так как сочувствие-это участливое отношение к проблемам человека, вежливость и такт, а сопереживание-это проживание проблем другого человека, способность представить себя на месте переживающего. Автор отмечает, что эмоциональное реагирование и вчувствование зависит от пола, характера, социальных

установок, возраста, опыта и т.д. Человек склонен проявлять эмпатию не только к реально существующему человеку или животному, но и вымышленному персонажу кино, театры пьесы и др.

И. М. Юсупов пишет о том, что эмпатия помогает держать межличностные отношения в гармонии, особенно в тех видах деятельности, которые предполагают умение вчувствоваться в мир другого человека, например, в педагогике, медицине, искусстве, психологии, у работников сферы обслуживания и др. Он также считает, что эмпатия больше присуща и более развита у прекрасной половины человечества, чем у мужчин. Женщины более заботливы и внимательны к партнеру или же к клиенту, что обусловлено их социальной ролью. Эмпатия помогает людям распознавать спрятанные в языке переживания и эмоции, которые зачастую за словами не видны [43].

Автор также говорит о том, что эмпатия работает по принципу аналогий, то есть чем больше человек знает сам себя, тем легче ему понять чувства других людей. Эмпатия зависит еще и от социально-демографических факторов, к примеру, от воспитания в семье, от количества детей в семье, от культуры страны, региона и т.д.

Способность к эмпатии связана с субъективным отношением самого человека к партнеру или группе лиц (семье); с количеством имеющихся у человека репертуаров ролей, которые стали ему известны в течение жизни, ведь чем больше позиций и ситуаций известно индивиду, тем богаче его социальный и эмоциональный опыт и тем лучше он может проникнуться в переживания другого человека.

И. М. Юсупов выделяет несколько компонентов, из которых складывается эмпатийное общение:

1. Не просто слушать человека, вынося из сказанного только формальную информацию, сколько слышать человека, понимать его скрытые переживания и эмоции, уметь понять за сказанным истинное душевное состояние;
2. Положительная установка на собеседника;
3. Хорошо развитые память, внимание, воображение, мышление [43].

Вся вышеизложенная информация позволяет предположить, что альтруизм связан с эмпатией, потому что чем сильнее у человека проявляется эмоциональный отклик на проблему другого человека, чем глубже он вчувствуется в его беду, тем с большей вероятностью проявит участие и помощь.

1.3.2. Альтруизм и самооценка.

В.Ф. Сафин пишет том, что самооценка опосредована объективным знанием самого себя и своих качеств в процессе трудовой деятельности и общения на основе оценочного отношения к предметному миру. Самооценка зависит прежде всего от успехов и неудач в жизни человека, так как на основе их он корректирует свои жизненные планы и цели, уточняет задачи, совершенствует свои намерения, которые когда-то были идеальны и нерушимы. В связи с этим можно сказать, что самооценка является механизмом, регулирующим качества деятельности [29].

В целом, самооценка является эмоционально-ценностной стороной жизни личности. Автор определяет следующие основные виды самооценки:

1. Самооценка «хочу» - жизненные цели, планы, стремления, намерения;
2. Самооценка «могу» - познавательные и интеллектуальные возможности человека;
3. Самооценка «имею» - характерологические, психологические, психофизиологические особенности человека.

Можно предположить, что альтруизм связан с уровнем самооценки, так как, скорее всего, человек с адекватной самооценкой, уверенный в себе и в своих силах, успешный, ответственный за свои поступки, имеющий высокий уровень притязаний, проявит доброжелательное отношение к другому человеку и предоставит необходимую помощь, не дожидаясь просьбы нуждающегося.

Для уважающего и любящего себя человека проявление доброты и помощи будет делом чести. А вот человек с заниженной самооценкой, вероятнее всего, откажется или постесняется оказать помощь в силу своей неуверенности в себе, из-за сомнений, страха внешней оценки окружающих, отсутствия внутреннего стресса и своей позиции в жизни.

1.3.3. Альтруизм и локус контроля.

Е.П. Ильин пишет о том, что всего в психологии выделяют два типа ответственности:

1. Ответственность первого типа или в терминологии Дж. Роттера интернальный локус контроля, характеризующийся тем, что человек склонен возлагать всю ответственность на себя самого. Он будет рассчитывать только на свои силы, возможности, системой отсчета будет он сам. Если этот человек окажется в конфликтной ситуации с кем либо, то он скорее будет брать вину за происшедшее на себя, нежели обвинять в ссоре другого человека;

2. Ответственность второго типа или в терминологии Дж. Роттера экстернальный локус контроля, характеризующийся тем, что человек склонен возлагать всю ответственность на других людей и обстоятельства. Он будет перекладывать ответственность за свою жизнь на родителей, друзей, педагогов, высшие силы, а для того, чтобы принять окончательное решение и сделать выбор, он будет принимать в расчёт последнее слово других людей. В конфликтной ситуации он будет винить кого угодно, только не себя, не свою лень и ограниченность [12].

Е.П. Ильин отмечает, что для формирования ответственности необходимо предоставлять человеку автономию и свободу выбора. Автор пишет, что конструктивный характер переживания середины жизни, помимо прочих характеристик, выражается в наличии у человека интернального локуса контроля.

Имеет место быть следующая гипотеза, заключающаяся в том, что альтруизм связан с локусом контроля, а с каким именно, необходимо проверить математически. С одной стороны, наличие интернального локуса контроля, то есть опоры человека на себя самого, на свои решения и взгляды, предполагает, что человек проявляет помогающее поведение исходя из личной заинтересованности в этом. А экстернальный локус контроля предполагает, что человек под давлением общества будет предоставлять помощь нуждающемуся, например, из-за влияния авторитета или ради признания.

1.3.4. Альтруизм и удовлетворенность жизнью.

Е.П. Ильин пишет о том, что удовлетворенность жизнью увеличивается с годами, объясняя это тем, что с течением времени жизнь становится все труднее и молодому поколению приходится нелегко, поэтому у людей преклонного возраста положительные эмоции возрастают. Эта тенденция сильно выражена у мужчин, в то время как у женщин наблюдается увеличение удовлетворенности жизнью, только если они замужем [12].

Автор считает, что наиболее часто неудовлетворенность жизнью проявляется в кризисе середины жизни, как правило после 30 лет. На первый план выходят неудовлетворенность своей деятельностью труда, своим профессиональным развитием, поддержкой коллег и ближайшего окружения. В такой период необходимо активизироваться и сделать так, чтобы желания совпадали с реальностью, начать активно действовать, осваивать и пробовать что-то новое, создавать для себя комфорт [12].

Е.П. Ильин отмечает, что для ранней взрослости характерна удовлетворенность в следующих сферах- выбор профессии и места работы, общение с друзьями, проведение досуга, при этом в средней взрослости акцент падает на социальную сферу - профессиональная деятельность, содержание работы, материальная и жилищная ситуации, общение с коллегами, продвижение по служебной лестнице, а в поздней взрослости на первый план

выходят личные отношения- с семьей, с детьми, с супругом, с родителями, а также проведение досуга.

Немаловажное значение уделяется работе, которая является не только источником финансового дохода человека, но и душевного благополучия и удовлетворенности жизнью, поэтому очень важно осознанно подходить к выбору профессии в ранней взрослости, учитывая, какие индивидуальные качества человека будут соответствовать выбранной профессии. Профессиональная деятельность позволит активно развиваться в выбранном направлении, приобрести статус, положение, выгодные связи и знакомства, позволит быть оцененным коллегами, некоторые из которых в дальнейшем могут стать настоящими друзьями.

Что касается удовлетворенности браком, то у мужчин и женщин она в среднем одинакова. Е.П. Ильин ссылается на Е.В. Романову и О.Б. Березину, которые обнаружили, что удовлетворенность в парах выше в том случае, когда среди семейных ценностей более значимы: физическая и духовная любовь, ответственность, внимательность, дружелюбие и общность взглядов на воспитание детей [12].

Наша гипотеза заключается в том, что удовлетворенность жизнью может быть связана с альтруизмом, так как чем больше уровень удовлетворенности жизнью, то есть чем счастливее и успешнее человек в профессиональной деятельности, в браке, в своем личностном развитии, в отношениях с другими людьми, тем вероятнее всего он окажет бескорыстную помощь человеку, находящему в трудной жизненной ситуации.

Выводы по 1 главе:

В главе 1 рассмотрено само понятие альтруизма, его теории происхождения и виды. Обычно под истинным альтруизмом подразумеваются действия, направленные исключительно на благо другого человека, исключающие и внешние, и внутренние вознаграждения. Существующие

психологические школы по-разному определяют генезис данного феномена, однако, теория социального научения представляется мне наиболее исчерпывающей и приемлемой для объяснения альтруистической направленности личности. Среди видов альтруизма выделяют: самопожертвование, милосердие, реципрокный (взаимный) альтруизм, косвенный взаимный альтруизм, пароксиальный альтруизм, альтер-альтруизм.

Даются ответы на вопрос о том, почему люди становятся альтруистами. Среди главных целей помогающего поведения выделены следующие:

- 1.) улучшить собственное благополучие,
- 2.) повысить социальный статус, получить одобрение,
- 3.) поддержать наш образ «я»,
- 4.) справиться с собственным настроением.

На вопрос о том, как сделать человека альтруистом, на первое место выходит воспитание. От родительско-детских отношений зависит, какие личностные черты сформируются у ребенка и, следовательно, будет ли ребенок склонен оказывать бескорыстную помощь другим. Также поставлен вопрос о тех случаях, когда помощь человеку может ему только навредить. В частности, если человек сам способен выполнить дело без постороннего вмешательства, но из-за демонстрации лени или слабости провоцирует других ему помочь, то оказание помощи в этом случае будет неконструктивно и формирует у человека выученную беспомощность.

Поставлен ключевой вопрос о личностных детерминантах альтруистического «инвестирования». Как известно, альтруизм имеет тесную связь с эмпатией. Эмпатия определяет то, насколько человек может вставать на место другого человека, переживать его печаль или горе как свое собственное. Однако, эмпатическую заботу можно трактовать по-другому, а именно с эгоистической позиции, ведь помогая похожему на нас человеку, мы тем самым на неосознаваемом уровне пытаемся сохранить свой генотип. Получается, что чувствуя эмпатию по отношению к другому, понимая его эмоциональное состояние, мы предоставляем помощь не из чистого (истинного)

альтруистического мотива, а из самого примитивного-ради генетической выгоды или иными словами ради себя самого.

Также были рассмотрены предположительные связи альтруистического поведения с уровнем самооценки, удовлетворенности жизнью и субъективного контроля (локус контроля) личности. Были рассмотрены данные понятия в теоретическом ключе, а именно виды самооценки, удовлетворенности жизнью в различных аспектах (досуг, общение с друзьями, работа, супружеские отношения и т.д.), виды ответственности человека (экстернальный и интернальный локус контроля).

Глава 2. Организация и методы исследования личностных детерминант альтруистического «инвестирования».

2.1. Цели, задачи, предмет и объект исследования.

В связи с этим, **целью** исследования является изучение личностных детерминант альтруистического «инвестирования».

Гипотезой данной работы является предположение, что направленность локуса контроля, уровень самооценки, удовлетворенности жизнью и эмпатии связаны с альтруизмом.

Задачами исследования являются:

- 1.) изучить понятие альтруизма, его происхождение, виды;
- 2.) выявить цели и основные мотивы просоциального поступка, правила его воспитания у детей и условия выработки у взрослых;
- 3.) изучить последствия некритичного альтруизма и причины, по которым люди не обращаются за помощью;
- 4.) рассмотреть такие личностные детерминанты, как направленность локуса контроля, уровень самооценки, эмпатии, удовлетворенности жизнью и
- 5.) проанализировать их взаимосвязь с альтруизмом.

Предмет: личностные детерминанты альтруистического «инвестирования».

Объект: взаимосвязь между личностными особенностями человека и стремлением помогать другим людям.

Выборка: студенты. Возрастной диапазон от 18 до 27 лет.

Для реализации данной цели использовались следующие **методики**:

- 1.) Шкала альтруистического инвестирования (Свенцицкий, Почебут, Марарица, Казанцева, Недошивина, Потявина, Рослякова, 2016);
- 2.) Шкала удовлетворенности жизнью (Э. Динер);
- 3.) Шкала самооценки (М. Розенберг);
- 4.) Методика «Когнитивная ориентация (локус контроля)» (Джулиан Роттер);

5.) Уровень эмпатии (И.М. Юсупов).

Методы статистической обработки: анализ средних, частотный анализ, сравнительный анализ с применением t-критерия Стьюдента, корреляционный анализ, регрессионный анализ, качественный анализ данных.

2.2. Описание методик.

Анкета

Анкета анонимная и включает в себя следующие общие вопросы:

- 1.) возраст (количество полных лет);
- 2.) пол.

Шкала альтруистического инвестирования
(Свенцицкий, Почебут, Марарица, Казанцева, Недошивина, Потявина, Рослякова, 2015).

Альтруистическое инвестирование – это одна из стратегий управления социальным капиталом личности, под которой понимается «характерный для человека способ взаимодействия со своим социальным окружением, отношения к нему, который основан на ценностных ориентациях личности» [26]. Альтруистическое инвестирование рассматривается авторами как просоциальная стратегия, ориентированная на накопление социального капитала, «цель стратегии: способствовать благополучию окружающих, повышению качества социальной среды, росту социального капитала...» [Там же. С. 66].

Предложенная шкала альтруистического инвестирования состоит из 5-ти пунктов, каждый из которых предполагал ответы по пятибалльной шкале с вариантами ответов от «Совершенно согласен» до «Совершенно не согласен».

Инструкция: Пожалуйста, отметьте степень вашего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале, где 1- «совершенно согласен», 2- «скорее согласен, чем не согласен», 3-

«Неопределенно (и согласен, и не согласен)», 4- «скорее не согласен, чем согласен», 5- «совершенно не согласен»:

- 1.) В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга.
- 2.) Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью.
- 3.) Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех.
- 4.) Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям.
- 5.) Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым.
- 6.) Я забочусь о благополучии других людей.
- 7.) Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо.

Надежность шкалы составляет 0,75-0.80 (альфа Кронбаха), валидность подтверждается ожидаемыми связями с ценностными ориентациями личности (доброта и универсализм), предпочтениями в выборе линии поведения при решении социальных дилемм (в соответствии с феноменами альтруистического наказания, поддержания позитивных социальных норм и т.д.), декларируемыми целями личности. Корреляция со шкалой социальной желательности не значима (использовался сокращенный вариант шкалы Марлоу-Крауна [Ray, 1984]), что представляется важным для оценки подобных конструктов [Свенцицкий и соавт., 2016].

Шкала удовлетворенности жизнью (Э. Динер).

Инструкция: Ниже приведены пять высказываний, с которыми Вы можете согласиться или не согласиться [21]. Используя 5-балльную шкалу, где 1- «совершенно согласен», 2- «скорее согласен, чем не согласен», 3- «Неопределенно (и согласен, и не согласен)», 4- «скорее не согласен, чем согласен», 5- «совершенно не согласен», поставьте каждому высказыванию подходящий, по Вашему мнению, балл:

1. Почти во всем моя жизнь соответствует моему идеалу.

2. Условия моей жизни превосходные.
3. Я удовлетворен своей жизнью.
4. Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни.
5. Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил.

Шкала удовлетворенности жизни измеряет эмоциональное переживание индивидом собственной жизни как целого, отражающее общий уровень психологического благополучия. Основное предназначение методики - массовые, особенно кросс-культурные и межгрупповые социально-психологические исследования.

Шкала самооценки (М. Розенберг).

Инструкция: Прочитайте каждое из приведенных ниже положений и затем отметьте насколько точно каждое из этих положений характеризует вас, используя приведенную в инструкции шкалу оценок:

1. В целом я удовлетворен собой.
2. Временами я думаю, что не являюсь хорошим вообще.*
3. Я считаю, что у меня есть ряд хороших качеств.
4. Я способен делать разные вещи так же хорошо, как большинство других людей.
5. Я считаю, что у меня нет оснований гордиться собой.*
6. Я определенно чувствую временами свою бесполезность.*
7. Я считаю, что я достойный человек, по крайней мере, не хуже других.
8. Я хотел бы, чтобы я мог больше уважать себя.*
9. В общем, я склонен чувствовать себя неудачником.*
10. У меня позитивное отношение к себе.

Инструкция для подсчета баллов:

- 0- Крайне нехарактерно (совсем непохоже на меня).
- 1- Нехарактерно (довольно непохоже на меня).
- 2- Ни характерно, ни нехарактерно.

3- Характерно (довольно похоже на меня).

4- Очень характерно (очень похоже на меня).

Ключ к тесту: Половине данных положений для самооценки баллы присвоены на противоположной основе, т.е. для них низкая оценка показывает в действительности более высокий уровень самооценки. До того, как суммировать баллы, полученные при оценке указанных положений для определения вашего общего показателя самооценки, перекодируйте те, которые помечены звёздочкой (*), таким образом, чтобы 0=4, 1=3, 3=1, 4=0.

Интерпретация: Показатель вашей общей самооценки может ранжироваться от 0 до 40, при этом более высокий балл свидетельствует о более высоком уровне самооценки. Показатель выше 20 свидетельствует об общем позитивном отношении к себе, в то время как показатель ниже 20 говорит об общем негативном отношении к себе [52].

Методика «Когнитивная ориентация (локус контроля)» (Джулиан Роттер).

Методика позволяет выявлять направленность личности на внешние (экстерналы) или внутренние (интерналы) стимулы [12]. Предлагается выбрать одно утверждение из 29.

Инструкция: Приводится ряд парных утверждений «А» и «Б». Решите, с каким утверждением Вы согласны в большей степени и поставьте рядом с ним знак «+».

Ключ к тесту:

Экстернальность: 2а, 3б, 4б, 5б, 6а, 7а, 9а, 10б, 11б, 12б, 13б, 15б, 16а, 17а, 18а, 20а, 21а, 22б, 23а, 25а, 26б, 28б, 29а.

Интернальность: 2б, 3а, 4а, 5а, 6б, 7б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13а, 15а, 16б, 17б, 18б, 20б, 21б, 22а, 23б, 25б, 26а, 28а, 29б.

Интерпретация: Общая и максимальная сумма баллов по интернальности и экстернальности составляет 23, поскольку 6 из 29 вопросов

являются фоновыми. О направленности локуса контроля следует судить по относительному превышению результатов одного измерения над другим.

Уровень эмпатии (И.М. Юсупов).

Инструкция: Отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывайте своим ответам следующие числа: если ответили «не знаю» -0, ответу «нет, никогда» припишите 1, «иногда» -2, «часто» -3, «почти всегда» -4, и ответу «да, всегда» -5. Отвечать нужно на все пункты [4].

Ключ к тесту: Просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты: 2,5,8,9,10,12,13,15,16,19,21,22,24,25,26,27,29 и 32.

Интерпретация:

Если Вы набрали от 82 до 90 баллов- это очень высокий уровень эмпатийности.

63-81- высокая эмпатийность.

37-62- нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей.

12-36- низкий уровень эмпатийности.

11 и менее- очень низкий уровень.

2.3. Описание выборки.

В исследовании приняли участие студенты СПбГУ факультета психологии.

Возраст и пол.

Всего в исследовании приняло участие 60 человек в возрасте от 18 до 27 лет. Средний возраст в выборке 22,55.

Из них 30 женщин в возрасте от 18 до 27. Средний возраст в выборке 21,83.

30 мужчин в возрасте от 18 до 27. Средний возраст в выборке 23,26.

Глава 3. Анализ эмпирических данных.

3.1. Анализ средних значений по показателям возраста, альтруистического «инвестирования», уровня удовлетворённости жизни, самооценки, субъективного контроля (локуса контроля) и эмпатии.

Анализ альтруистического «инвестирования» (по методике «Шкала альтруистического инвестирования») показал, что среди мужчин нашей выборки среднее значение по **утверждению 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») составляет 2,3333 (ст. откл. 0,95893), среди женщин 2,3000 (ст. откл. 1,14921), по **утверждению 3** («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех») у мужчин 1,8333 (ст. откл. 0,91287), у женщин 1,6667 (ст. откл. 0,71116), по **утверждению 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») у мужчин 2,1333 (ст. откл. 0,81931), у женщин 2,0000 (ст. откл. 0,90972), по **утверждению 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») у мужчин 1,8333 (ст. откл. 0,69893), у женщин 2,0667 (ст. откл. 0,90719), по **утверждению 6** («Я забочусь о благополучии других людей») у мужчин 2,4333 (ст. откл. 1,04000), у женщин 2,1333 (ст. откл. 0,93710), по **утверждению 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») у мужчин 2,0000 (ст. откл. 1,01710), у женщин 1,9667 (ст. откл. 1,06620). Можно говорить о том, что все респонденты в среднем согласны с данными утверждениями.

Сравнительный анализ альтруистического «инвестирования» у мужчин и женщин показал, что различий по данному параметру не обнаруживается, за исключением **утверждения 2** («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») ($p < 0,004$). Утверждение 2 достоверно различается в средних значениях мужчин и женщин. Полученные данные могут говорить о том, что женщины (1,9667) в среднем больше готовы принять просьбу о помощи, чем мужчины (2,3333).

Статистика группы респондентов.

Табл.1. Средние значения мужчин и женщин по показателям возраста, альтруистического «инвестирования», уровня удовлетворённости жизни, самооценки, субъективного контроля (локуса контроля) и эмпатии.

Пункты используемых шкал	Пол	N	Среднее	Станд. отклонения	Станд. средняя ошибка
Шкала альтруистического «инвестирования»					
1. В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга.	М	30	2,3333	0,95893	0,17508
	Ж	30	2,3000	1,14921	0,20982
2. Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью.	М	30	2,3333	0,95893	0,17508
	Ж	30	1,9667	0,66868	0,12208
3. Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех.	М	30	1,8333	0,91287	0,16667
	Ж	30	1,6667	0,71116	0,12984
4. Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям.	М	30	2,1333	0,81931	0,14958
	Ж	30	2,0000	0,90972	0,16609
5. Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым.	М	30	1,8333	0,69893	0,12761
	Ж	30	2,0667	0,90719	0,16563
6. Я забочусь о благополучии других людей.	М	30	2,4333	1,04000	0,18988
	Ж	30	2,1333	0,93710	0,17109
7. Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо.	М	30	2,0000	1,01710	0,18570
	Ж	30	1,9667	1,06620	0,19466

Пункты используемых шкал	Пол	N	Среднее	Станд. отклонения	Станд. средняя ошибка
Шкала удовлетворенностью жизнью					
1. Почти во всем моя жизнь соответствует моему идеалу.	М	30	2,6000	1,13259	0,20678
	Ж	30	2,8667	1,16658	0,21299
2. Условия моей жизни превосходные.	М	30	2,4667	0,97320	0,17768
	Ж	30	2,6333	1,06620	0,19466
3. Я удовлетворен своей жизнью.	М	30	2,2333	1,04000	0,18988
	Ж	30	2,9000	0,88474	0,16153
4. Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни.	М	30	2,3667	1,15917	0,21163
	Ж	30	2,6333	0,99943	0,18247
5. Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил.	М	30	2,3333	1,09334	0,19962
	Ж	30	3,1667	1,44039	0,26298
Самооценка	М	30	27,9667	6,90069	1,25989
	Ж	30	26,7667	6,97623	1,27368
Экстернальность	М	30	10,5667	5,20400	0,95012
	Ж	30	10,4000	3,89164	0,71051
Интернальность	М	30	12,4333	5,20400	0,95012
	Ж	30	12,6000	3,89164	0,71051
Эмпатия	М	30	48,8667	14,03379	2,56221
	Ж	30	52,1000	12,32421	2,25008

Анализ **удовлетворенности жизнью** (по методике «Шкала удовлетворенностью жизнью») показал, что среди мужчин нашей выборки среднее значение по **утверждению 1** («Почти во всем моя жизнь соответствует моему идеалу») составляет 2,6000 (ст. откл. 1,13259), среди женщин 2,8667 (ст. откл. 1,16658), по **утверждению 2** («Условия моей жизни превосходные») у мужчин 2,4667 (ст. откл. 0,97320), у женщин 2,6333 (ст. откл. 1,06620), по **утверждению 3** («Я удовлетворен своей жизнью») у мужчин 2,2333 (ст. откл. 1,04000), у женщин 2,9000 (ст. откл. 0,88474), по **утверждению 4** («Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни») у мужчин 2,3667 (ст. откл. 1,15917), у женщин 2,6333 (ст. откл. 0,99943). Можно говорить о том, что все респонденты в среднем скорее согласны с данными утверждениями.

Сравнительный анализ **удовлетворенности жизнью** у мужчин и женщин также показал, что различий по данному параметру не обнаруживается, за исключением **утверждения 5** («Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил») ($p < 0,018$). Утверждение 5 достоверно различается в средних значениях мужчин и женщин. Можно говорить о том, что женщины (3,1667) в среднем неопределенно отвечают на данный вопрос, в то время как мужчины (2,3333) скорее изменили бы что-то в своей жизни.

Анализ уровня **самооценки** (по методике «Шкала самооценки») показал, что среди мужчин нашей выборки среднее значение составляет 27,9667 (ст. откл. 6,90069), среди женщин 26,7667 (ст. откл. 6,97623). Данные позволяют говорить о том, что респонденты оценивают свою самооценку позитивно.

Сравнительный анализ **самооценки** у мужчин и женщин показал, что различий по данному параметру не обнаруживается, что позволяет говорить о том, что в среднем по нашей выборке нет гендерных различий в уровне самооценки.

Анализ **уровня субъективного контроля** (локус контроля) (по методике «Уровень субъективного контроля») показал, что среди мужчин нашей выборки среднее значение по **экстернальности** составляет 10,5667 (ст. откл. 5,20400), среди женщин 10,4000 (ст. откл. 3,89164). Среднее значение по

интернальности у мужчин в среднем составляет 12,4333 (ст. откл. 5,20400), а у женщин 12,6000 (ст. откл. 3,89164). Это говорит о том, что в среднем мужчины и женщины придерживаются усредненной позиции в том, несут ли они сами ответственность за свои действия и поступки или события в их жизни обуславливаются внешними обстоятельствами.

Сравнительный анализ **уровня субъективного контроля (локус контроля)** у мужчин и женщин показал, что различий по данному параметру не обнаруживается, что позволяет говорить о том, что в среднем по нашей выборке нет гендерных различий в уровне субъективного контроля.

Анализ **уровня эмпатии** (по методике «Уровень эмпатии») показал, что среди мужчин нашей выборки среднее значение составляет 48,8667 (ст. откл. 14,03379), среди женщин 52,1000 (ст. откл. 12,32421). Можно говорить о том, что у мужчин и женщин нормальный уровень эмпатии.

Сравнительный анализ **уровня эмпатии** у мужчин и женщин показал, что различий по данному параметру не обнаруживается, что позволяет говорить о том, что в среднем по нашей выборке нет гендерных различий в уровне эмпатии.

3.2. Анализ взаимосвязей альтруистического «инвестирования» с уровнем самооценки, уровнем эмпатии, уровнем удовлетворенности жизнью и субъективной ориентацией (локусом контроля).

Анализ взаимосвязи альтруистического «инвестирования» с личностными детерминантами в общей выборке (включая мужчин и женщин) позволил выявить следующие достоверно значимые положительные корреляции ($p < 0,01$), ($p < 0,05$):



Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

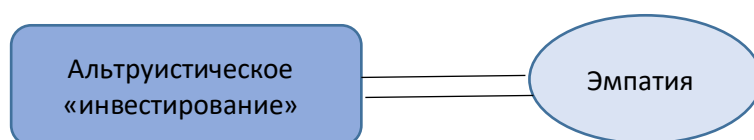
Положительная корреляционная связь (0,05) —

Рис.1. Взаимосвязь параметров, коррелирующих с альтруистическим «инвестированием» в общей выборке.

Проведенный анализ взаимосвязей различных параметров, влияющих на альтруистическое «инвестирование» показал, что в наибольшей степени влияют уровень самооценки и эмпатии. Рассмотрим полученные связи более подробно. Стоит отметить, что все обнаруженные связи положительные.

Была обнаружена достоверно значимая связь между **альтруистической направленностью личности** и **эмпатией** ($p < 0,01$). А именно, **утверждение 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,672), **утверждение 2** («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью»)

(0,461), **утверждение 3** («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех») (0,562), **утверждение 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») (0,598), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,352), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,661) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,626) коррелируют с **высоким и нормальным уровнем эмпатии**. Таким образом, все пункты шкалы альтруистического «инвестирования» достоверно связаны с эмпатией. Это может говорить о том, что эмпатичные люди более склонны оказывать бескорыстную помощь другим, так как могут поставить себя на место другого, понять и прочувствовать его переживания.



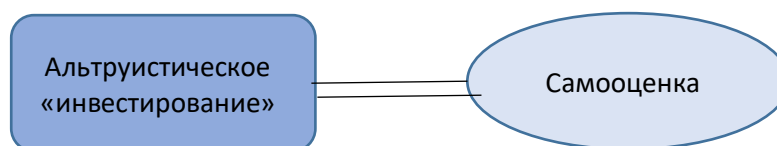
Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

Рис.2. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и эмпатии в общей выборке.

Выявлена достоверно значимая связь с **самооценкой** ($p < 0,01$). Таким образом, **утверждение 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,524), **утверждение 2** («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») (0,422), **утверждение 3** («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех») (0,459), **утверждение 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») (0,526), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,402), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,529) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,505) имеют тесную связь с **общим**

позитивным отношением к себе. Таким образом, все пункты шкалы альтруистического «инвестирования» достоверно связаны с самооценкой. Можно предположить, что люди, которые имеют позитивную самооценку, более уверены в себе и своих силах, поэтому чаще и смелее принимают решение помочь другим.



Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

Рис.3. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и самооценки в общей выборке.

Выявлена достоверно значимая связь между **альтруистическим «инвестированием»** и **удовлетворенностью жизнью** ($p < 0,05$). **Утверждение 3** («Я удовлетворен своей жизнью») по шкале **удовлетворенности жизнью** (0,255) коррелирует с **утверждением 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») по шкале **альтруистического «инвестирования»**, **утверждение 4** («Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни») по шкале **удовлетворенности жизнью** (0,261) коррелирует с **утверждением 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») по шкале **альтруистического «инвестирования»**.

Предположительно, люди, которые удовлетворены своей жизнью и которые достигали в главном всего, чего планировали, больше склонны оказывать поддержку и помощь другим людям, чем те, кто не удовлетворен ни жизнью, ни собой. Данные связи представлены в частной схеме:

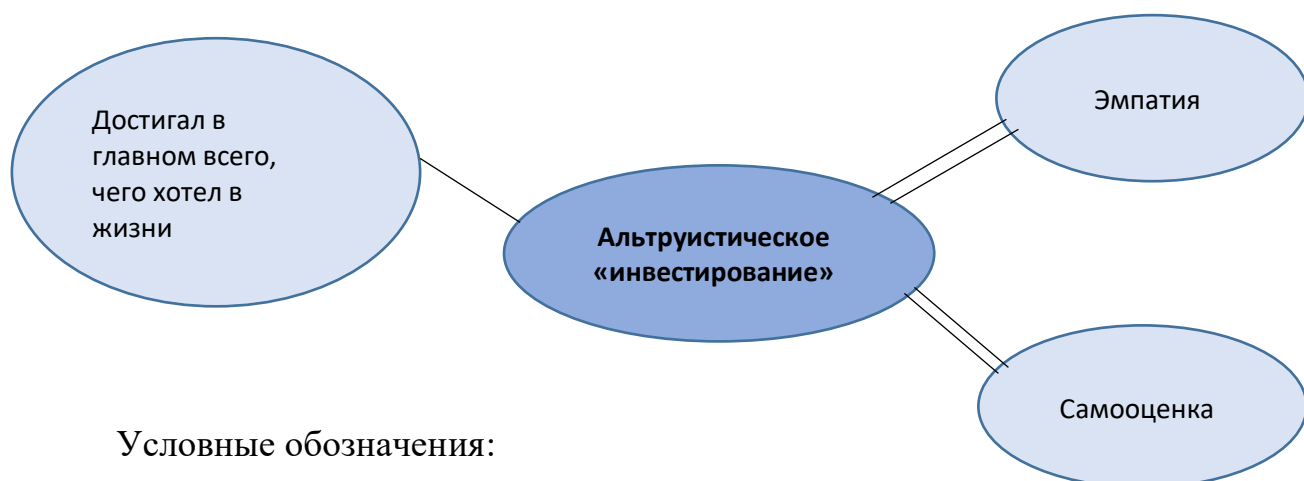


Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

Рис. 4. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и удовлетворённости жизнью в общей выборке.

Анализ взаимосвязи альтруистического «инвестирования» с личностными детерминантами в выборке мужчин позволил выявить следующие достоверно значимые положительные корреляции ($p < 0,01$), ($p < 0,05$):



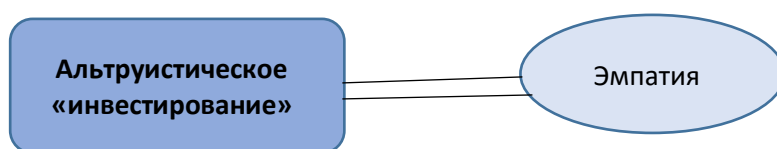
Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) =====

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

Рис.5. Взаимосвязь параметров, коррелирующих с альтруистическим «инвестированием» в выборке мужчин.

Обнаружена достоверно значимая связь между **альтруистической направленностью личности** и **эмпатией** ($p < 0,01$). **Утверждение 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,588), **утверждение 2** («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») (0,558), **утверждение 3** («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех») (0,487), **утверждение 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») (0,637), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,489), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,672) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,569) коррелируют с **высоким и нормальным уровнем эмпатии**. Таким образом, все пункты шкалы альтруистического «инвестирования» достоверно связаны с эмпатией. Можно говорить о том, что у мужчин проявление помощи связано со способностью к эмпатии.



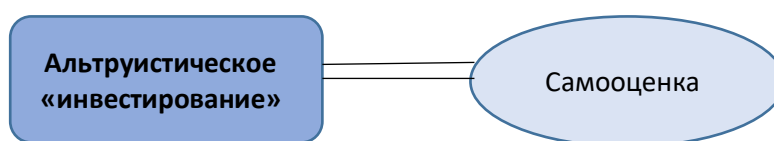
Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

Рис.6. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и эмпатии в выборке мужчин.

Самооценка имеет достоверно значимую связь с альтруистическим «инвестированием» ($p < 0,01$). **Утверждение 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,531), **утверждение 2** («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») (0,535), **утверждение 3** («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех») (0,474), **утверждение 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») (0,669), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,489), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,672) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,569) коррелируют с **высоким и нормальным уровнем эмпатии**.

(0,563), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,580) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,553) имеют тесную связь с **общим позитивным отношением к себе**. Таким образом, все пункты шкалы альтруистического «инвестирования» достоверно связаны с самооценкой. Можно сказать, что у мужчин положительная оценка себя связана с оказанием помощи другим людям.



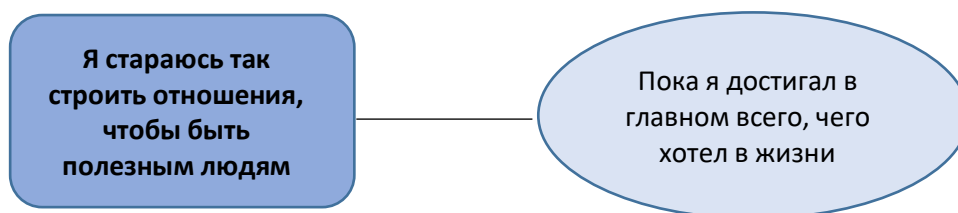
Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

Рис.7. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и самооценки в выборке мужчин.

Выявлена достоверно значимая связь между **альтруистическим «инвестированием»** и **удовлетворенностью жизнью** ($p < 0,05$). **Утверждение 4** («Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни») (0,370) коррелирует с **утверждением 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») по шкале **альтруистического «инвестирования»**.

Можно предположить, что мужчины, которые достигали в своей жизни в основном всего, чего планировали, готовы предоставить помощь людям, которые в ней нуждаются. Данные связи представлены в частной схеме:



Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

Рис. 8. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и удовлетворённости жизнью в выборке мужчин.

Анализ взаимосвязи альтруистического «инвестирования» с личностными детерминантами в выборке женщин позволил выявить следующие достоверно значимые положительные корреляции ($p < 0,01$), ($p < 0,05$):



Условные обозначения:

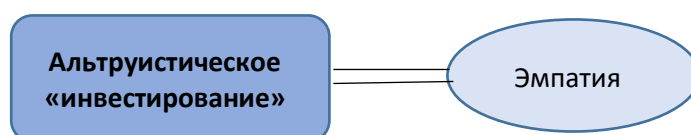
Положительная корреляционная связь (0,01) =====

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

Рис.9. Взаимосвязь параметров, коррелирующих с альтруистическим «инвестированием» в выборке женщин.

Имеется достоверно значимая связь между **альтруистической направленностью личности** и **эмпатией** ($p < 0,01$). А именно, утверждение 1 («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,686), утверждение 2 («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») (0,583), утверждение 3 («Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех»)

(0,576), **утверждение 4** («Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям») (0,670), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,495), **утверждение 6** («Я забочусь о благополучии других людей») (0,543) и **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,610) коррелируют с **высоким и нормальным уровнем эмпатии**. Таким образом, все пункты шкалы альтруистического «инвестирования» достоверно связаны с эмпатией. Это говорит о том, что альтруистическое поведение женщин связано со способностью к эмпатии.

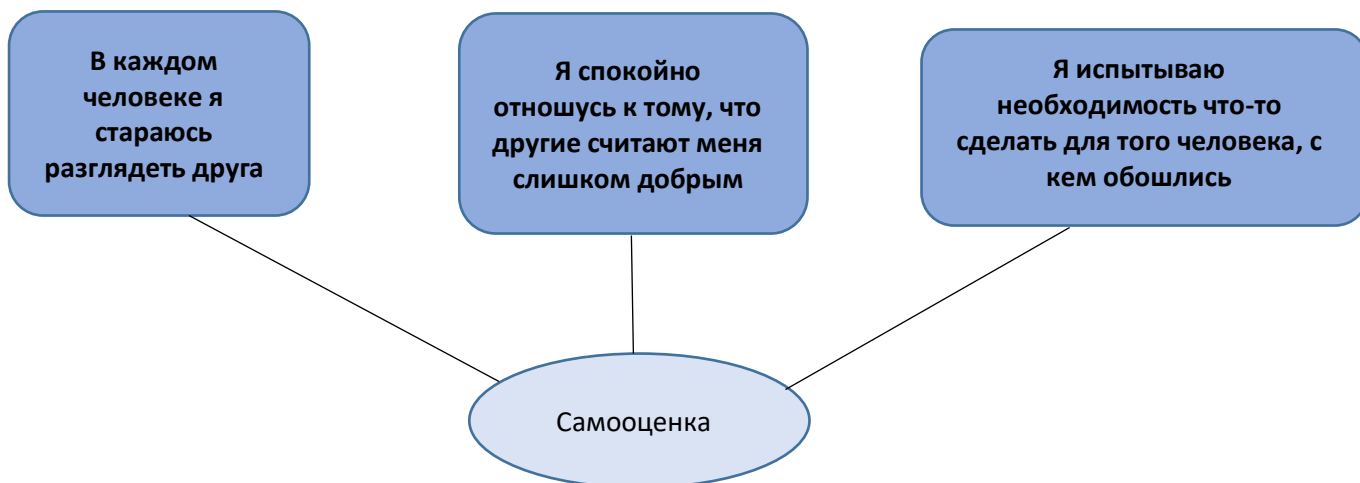


Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,01) ===

Рис.10. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и эмпатии в выборке женщин.

Самооценка достоверно связана с альтруистическим «инвестированием» ($p < 0,05$). Таким образом, **утверждение 1** («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») (0,419), **утверждение 5** («Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым») (0,419), **утверждение 7** («Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо») (0,442) имеют тесную связь с **общим позитивным отношением к себе**. Это позволяет говорить о том, что у женщин положительная оценка себя связана с предоставлением помощи, состраданием и сопереживанием другим людям. Данные связи представлены в частной схеме:

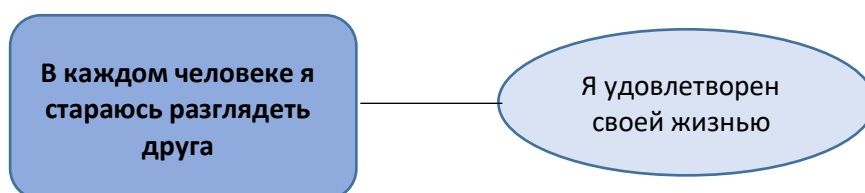


Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

Рис. 11. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и уровнем самооценки в выборке женщин.

Обнаружена достоверно значимая связь между **альтруистическим «инвестированием»** и **удовлетворенностью жизнью** ($p < 0,05$). Утверждение 3 («Я удовлетворен своей жизнью») (0,394) коррелирует с утверждением 1 («В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга») по шкале **альтруистического «инвестирования»**. Можно предположить, что дружелюбие и оказание помощи другим у женщин связано с удовлетворенностью жизнью. Данные связи представлены в частной схеме:



Условные обозначения:

Положительная корреляционная связь (0,05) —————

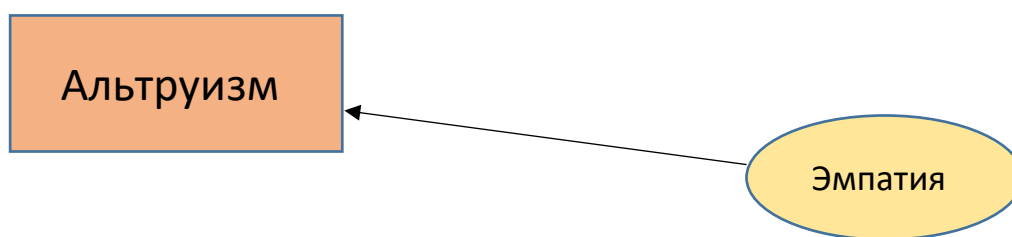
Рис. 12. Взаимосвязь между пунктами шкалы альтруистического «инвестирования» и удовлетворенностью жизнью в выборке женщин.

Корреляционный анализ в выборках женщин и мужчин отличается между собой по двум пунктам.

1. В выборке мужчин уровень самооценки более тесно связан с альтруистическим «инвестированием», чем в выборке женщин.

2. В мужской выборке альтруистическая направленность личности связана с удовлетворенностью жизнью по суждению «Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни», а в женской выборке «Я удовлетворена своей жизнью».

Для уточнения влияния личностных детерминант на альтруистическое «инвестирование» нами был проведен **регрессионный анализ**. При этом, анализировались общие баллы по шкале альтруистического «инвестирования».



Условные обозначения:

Предиктор —————>

Рис.13. Предикторы альтруистического «инвестирования» в общей выборке, а также в выборке мужчин и женщин.

Анализ взаимосвязей личностных детерминант альтруистического «инвестирования» в **общей выборке** ($\beta=0,814$, $p<0,000$), в выборке **мужчин** ($\beta=0,851$, $p<0,000$) и **женщин** ($\beta=0,772$, $p<0,000$) показал, что предиктором альтруизма является способность к **эмпатии**. Таким образом, умение сочувствовать, сопереживать другому человеку в наибольшей степени способствует альтруистическому поведению человека.

Выводы

Исходя из 3 главы можно подвести следующие итоги.

1. Корреляционный анализ личностных детерминант альтруистического «инвестирования» позволил выявить достоверно значимые связи между альтруизмом и уровнем эмпатии, самооценки и удовлетворённости жизнью. Можно сделать вывод о том, что нормальный и высокий уровень эмпатии, общее позитивное отношение к себе и удовлетворённость жизнью связаны с альтруистическим поведением человека. Таким образом, чем позитивнее человек относится к себе, проявляет понимание и принятие других людей, удовлетворен собой и своей жизнью, тем вероятнее всего он проявит помощь другим людям.

2. Корреляционный анализ в выборке мужчин показал, что альтруистическое «инвестирование» имеет достоверно значимую связь с уровнем эмпатии, самооценки и с удовлетворённостью жизнью, исходя из суждения «Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни». В связи с этим, мужчины с общим позитивным отношением к себе, с нормальным и высоким уровнем эмпатии, достигшие в основном всего, чего хотели в жизни, с большей долей вероятности окажут помощь другим.

3. Анализ взаимосвязей в выборке женщин показал, что альтруистическая направленность имеет достоверно значимую связь с уровнем эмпатии, самооценки и удовлетворенности жизнью. Это может говорить о том, что женщины, которые могут поставить себя на место другого человека и прочувствовать его проблему и которые имеют позитивное отношение к себе и при этом удовлетворены своей жизнью, скорее всего предоставят помощь другим людям.

4. Следует отметить, что в мужской выборке альтруизм более тесно связан и с эмпатией, и самооценкой, в то время как в женской выборке помогающее поведение более тесно связано с эмпатией, чем с самооценкой. Что касается удовлетворенности жизнью, то у женщин с альтруистической направленностью

связан ответ «Я удовлетворена своей жизнью», а у мужчин «Пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни».

Считается, что женщины по природе более эмпатичны, чем мужчины, поэтому альтруизм у них более тесно связан с эмпатией, нежели с самооценкой, а удовлетворенность жизнью является своего рода позитивной основой их способности к эмпатии и дружелюбию, оказанию бескорыстной помощи другому человеку. В случае мужчин, сочетание уверенности в себе, эмпатии и осознания стабильности в жизни в плане уровня достижений образуют своеобразный личностный «узел», определяющий проявление помощи по отношению к тем, кто в ней нуждается.

5. Сравнительный анализ позволяет говорить о том, что ответы мужчин и женщин не отличаются друг о друга, за исключением двух утверждений относительно альтруистической направленности личности («Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью») и удовлетворённости жизнью («Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил»):

- Утверждение «Если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил» достоверно различается в средних значениях мужчин и женщин. Можно говорить о том, что женщины в среднем неопределенно отвечают на данный вопрос (и согласны, и не согласны), в то время как мужчины склонны к изменениям чего-либо в своей жизни.

- Утверждение «Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью» так же достоверно различается в средних значениях ответов мужчин и женщин. Полученные данные могут говорить о том, что женщины в среднем в большей степени готовы принять просьбу о помощи, чем мужчины.

6. Регрессионный анализ в общей, мужской и женской выборках показал, что альтруистическое «инвестирование» в наибольшей степени связано со способностью к эмпатии.

Заключение

В данной работе подверглись анализу взаимосвязи уровня эмпатии, самооценки, удовлетворённости жизнью и субъективного контроля с альтруистической направленностью личности. Было выявлено, что с альтруизмом связаны уровень эмпатии, самооценки и удовлетворённости жизнью.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что альтруизм является относительно молодой темой для исследований, которая отвечает на важные вопросы именно позитивной природы человека. Чтобы лучше понимать себя, других людей, причины своих поступков и поведения, необходимо постоянно развиваться в данном направлении, тем более людям, работающим в сфере «человек-человек».

Проведенное исследование позволило подтвердить гипотезу о том, что нормальный и высокий уровень эмпатии, общее позитивное отношение к себе и удовлетворенность жизнью связаны с альтруистической направленностью личности. Однако предположение, что уровень субъективного контроля связан с альтруизмом оказалось ошибочным, так как между локусом контроля и альтруистическим «инвестированием» не было выявлено достоверно значимых связей. Таким образом, альтруистическая направленность личности у студентов связана с уровнем эмпатии, самооценки и удовлетворённости жизнью, в то время как не связана с уровнем субъективного контроля. Было выявлено, что предиктором альтруизма является способность к эмпатии.

Практическое значение данной работы обусловлено тем, что как это ни печально, современная жизнь очень нуждается в просоциальных поступках людей по всему свету, чтобы предотвратить то, с чем борется психология, а именно с межгрупповыми и межличностными конфликтами. Также альтруистическое поведение можно воспитывать у подрастающего поколения для дальнейшего развития волонтерских сфер, благотворительных организаций или иной социальной работы.

Список литературы:

- 1.) Андреев П.А., Попова С.П. Изучение психологических условий формирования взаимопомощи дошкольников // Вестник Саратовского государственного университета. -2006.- Т.4.- №1.- С. 233-237.
- 2.) Бутовская М.Л. Антропология пола. Фрязино: Век 2, 2013.
- 3.) Бутовская М.Л. Тайны пола. Мужчина и женщина в зеркале эволюции. Фрязино: Век 2, 2004.
- 4.) Вансовская Л.И., Гайда В.К., Гербачевский В.К. и др. Практикум по экспериментальной и прикладной психологии: Учеб. Пособие/ Под ред. А.А. Крылова.- Л.: Издательства Ленинградского университета, 1990. 272 с. 32-38.
- 5.) Гаврилова Т.П. Экспериментальное изучение эмпатии у детей младшего школьного возраста // вопросы психологии. – 1974.- №5.- С. 107-114.
- 6.) Галанина В.В. Эмоциональное отношение к сверстнику и выполнение нормы взаимопомощи в младшем школьном возрасте // Инновации в образовании.- 2003.- №1.- С.57-69.
- 7.) Дарвин Ч. Происхождение видов путем естественного отбора. – СПб.: Наука, 1991. – 539 с.
- 8.) Дерягина М.А., Бутовская М.Л. Систематика и поведение приматов. М.: Энциклопедия российских деревень, 2004.
- 9.) Дьюсбери Д. Поведение животных: Сравнительные аспекты. М.: Мир, 1981. 480 с.
- 10.) Зеликова Ю. Женщины в благотворительных организациях России (на примере Санкт-Петербурга) // Гендерное измерение социальной и политической активности в переходный период: сборник научных статей.- СПб: Центр независимых социальных исследований.- 1996.- С. 82-95.
- 11.) Зорина З.А., Полетаева И.И., Резникова Ж.И. Основы этологии и генетики поведения: Учебник. Изд. 27е. М.: Изд7во МГУ; Высшая школа, 2002.
- 12.) Ильин Е.П. Психология взрослости. - СПб.; Питер, 2012.-544 с.: ил.
- 13.) Ильин Е.П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия.- СПб.: Питер, 2013.- 304 с.: ил. – (Серия «Матера психологии»).

- 14.) Кропоткин П.А. Взаимопомощь как фактор эволюции.- М.: Самообразование, 2007.
- 15.) Кропоткин П.А. Этика. - М.: Издательство политической литературы. 1991.- 363 с.
- 16.) Кухтова П.А. Феномен просоциального поведения в психологической науке (некоторые подходы в изучении просоциального поведения) // Белорусский психологический журнал.- 2004.-№1 (1).- С. 60-65.
- 17.) Мазур Ю.О. Тренинг личностного роста как средство развития просоциального поведения // Человеческий Фактор: Социальный психолог.- 2008.- №2.- С. 122-128.
- 18.) Майерс Д. Социальная психология //Серия «Мастера психологии». - 7-е изд. – СПб.: Питер, 2012.- С. 557-606.
- 19.) Мак-Фарленд Д. Поведение животных: Психобиология, этология и эволюция. М.: Мир, 1988. 520 с.
- 20.) Марков А. Эволюция человека. В 2 кн. Кн. 2. Обезьяны, нейроны и душа/Александр Марков.- Москва: Издательство АСТ:CORPUS, 2016.- 512 с.
- 21.) Миллер Скотт. Психология развития: методы исследования.2-е изд. — СПб.: Питер, 2002. — 464 с.
- 22.) Моисеева А.А. Влияние особенностей семейного воспитания на формирование альтруистических тенденций поведения // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. - 2007.- №43 (2).- С. 178-182.
- 23.) Насиновская Е.Е. Методы изучения мотивации личности. Опыт исследования личностно-смыслового аспекта мотивации // Учеб.-метод. пособие, М.: Изд-во Моск. ун-та.- 1988.- С. 38-79.
- 24.) Нартова- Бочавер С.К. Экспериментальное исследование ситуационной изменчивости мотивации помощи // Психологический журнал.- 1992.- Т.13.- №4.- С. 15-23.
- 25.) Палмер Дж., Палмер Л. Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens / пер. с англ. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 384 с.

- 26.) Петров Э.Ф. Эгоизм. Философско-этический очерк // Издательство «Наука», М.: -1969.- С. 9-75.
- 27.) Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л., Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Кузнецова И.В. Социальный капитал личности: Монография.- М.: ИНФА-М, 2014.- 250 с.- (Научная мысль).- DOI 10.12737/710 (www/doi/org).
- 28.) Рейковский Я. Просоциальная деятельность и понятие собственного «я» // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 1981. - №1. – С. 14-22.
- 29.) Сафин В.Ф. Психология самоопределения личности: Учеб. пособие/ Свердлов. пед. ин-т. Свердловск, 1986. -142 с. 67-77.
- 30.) Селье, Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. М. : Прогресс, 1982. 128 с.
- 31.) Славская А.Н. Соотношение эгоцентризма и альтруизма личности: интерпретации // Психологический журнал.- 1999.-Т.20.- №6.- С. 13-23.
- 32.) Солбриг О., Солбриг Д. Популяционная биология и эволюция. М.: Мир, 1982. 488 с.
- 33.) Соловьев В. Оправдание добра. Нравственная философия // PSYLIB: психологическая библиотека «Самопознание и саморазвитие». URL: <http://www.psylib.org.ua/books/solvs01/txt03.htm>. (дата обращения: 04.09.2013).
- 34.) Спенсер Г. Синтетическая философия. К.: Ника- Центр, 1997. 512 с.
- 35.) Субботский Е.В. Как рождается личность // М., «Знание».- 1978.- С. 56-71.
- 36.) Фейербах Л. Избранные философские произведения, т.1.- М., 1955.- Стр. 265.
- 37.) Фромм Э. Психоанализ и этика. М., 1993.
- 38.) Хараева Л.А., Берберова Л.Б. Вперед-назад к альтруизму// Экономические и гуманитарные исследования регионов.- Н.:1.-2016.- С. 52-56.
- 39.) Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! (серия «Главный учебник»).- СПб.: прайм-ЕВРОЗАК, 2002.- 256 с.

- 40.) Эфроимсон В.П. Генетика этики и эстетики. - Спб.: «Талисман», 1995.- С. 41- 55.
- 41.) Эфроимсон В.П. Родословная альтруизма // Новый мир. - 1971.- №10.- С. 193-213.
- 42.) Юсупов И.М. Вчувствование. Проникновение. Понимание. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1993.-202 с. 187- 189.
- 43.) Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. - Казань: Татарское кн. изд-во, 1991-192 с. 57-66.
- 44.) A theory of social interactions // Journal of Political Economy. 1974. V. 82. № 6. Becker G.S. P. 1063–1094.
- 45.) Crocker J., Canevello A. Creating and undermining social support in communal relationships: The role of compassionate and self-image goals // J. of personality a. social psychology. – Wash., 2008. – Vol. 95, N 3. – P. 555–575.
- 46.) De Waal F.B.M. The Chimpanzee's service economy: Food for grooming // Evolution and human behavior. 1997. Vol. 18. P. 375–386.
- 47.) Egoism [Электронный ресурс] // Stanford Encyclopedia of Philosophy. URL: <http://plato.stanford.edu/>
- 48.) The empirical analysis of transfer motives // Handbook of the Economics of Giving, Shokkaert E. Altruism and Reciprocity // Kolm S.-C., Ythier J.M., eds. V. 2. Ch. 2. Elsevier B.V. 2006. P. 127–181.
- 49.) Hamilton W. D. The Genetical Theory of Social Behavior // Journal of Theoretical Biology, 1964. Vol. 7. № 1.
- 50.) Laferre`re A. // Microeconomic models of family transfers // Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity / Kolm S.-C., Ythier J.M., eds. V. 2. Ch. 13. Elsevier B.V. 2006. P. 889–969.
- 51.) Mosley, A. Egoism / A. Mosley // Ethics, Mind and Cognitive Science. Originally published: August 7, 2005. P. 1–7.
- 52.) Rachlin, H. Altruism and selfishness / H. Rachlin // Behavioral and Brain Sciences. 2002. Vol. 25. P. 239–251.
- 53.) Rosenberg, M. Conceiving the Self. New York: Basic Books, 1979.

- 54.) Schino G. Grooming and agonistic support: a metaanalysis of primate reciprocal altruism // Behavioral Ecology. 2007. Vol. 18 (1). P. 115–120.
- 55.) Seyfarth R.M., Cheney D.L. Grooming, alliances and reciprocal altruism in vervet monkeys // Nature. 1984. Vol. 308. P. 541–543.
- 56.) Silk J.B., Boyd R. From grooming to giving blood: the origins of human altruism // Kappeler P.M., Silk J.B. (eds.) Mind the gap. Berlin — Heidelberg: Springer, 2010. P. 223–244.
- 57.) Sunquist M., Sunquist F. Wild cats of the world. Chicago: The Univ. press., 2002.
- 58.) Trivers R. L. Parental Investment and Sexual Selection // Sexual Selection and Descent of Man 1871–1971: Ed. by B. Campbell. Aldine, Chicago, 1972.
- 59.) Wilson E. O. Sociobiology. A New Synthesis. Cambridge, 1975.
- 60.) Wolff J.O., Macdonald D.W. Promiscuous females protect their off spring // Trends in Ecology and Evolution. 2004. Vol. 19 (3). P. 127–134.
- 61.) Wolff J.O., Peterson J.A. An offspring defense hypothesis for territoriality in female mammals // Ethology Ecology & Evolution. 1988. Vol. 10 (3). P. 227-239.
- 62.) Wynne*Edwards V.C. Animal dispersion in relation to social behavior. 42 Edinburgh: Oliver & Boyd, 1962.

**Приложение №1. Опросник УСК (уровень субъективного контроля)
Джулиана Роттера.**

№	А	Б
1.	Дети попадают в беду потому, что родители слишком часто их наказывают.	В наше время неприятности происходят с детьми чаще всего потому, что родители слишком мягко относятся к ним.
2.	Многие неудачи происходят от невезения.	Неудачи людей являются результатом их собственных ошибок.
3.	Одна из главных причин, почему совершаются аморальные поступки, состоит в том, что окружающие мирятся с ними.	Аморальные поступки будут происходить всегда, независимо от того, насколько усердно окружающие пытаются их предотвратить.
4.	В конце концов к людям приходит заслуженное признание.	К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными.
5.	Мнение, что преподаватели несправедливы к учащимся, неверно.	Многие учащиеся не понимают, что их отметки могут зависеть от случайных обстоятельств.
6.	Успех руководителя во многом зависит от удачного стечения обстоятельств.	Способные люди, которые не стали руководителями, сами не использовали свои возможности.
7.	Как бы вы ни старались, некоторые люди все равно не будут симпатизировать вам.	Тот, кто не сумел завоевать симпатии окружающих, просто не умеет ладить с другими.
8.	Наследственность играет главную роль в формировании характера и поведения человека.	Только жизненный опыт определяет характер и поведение.
9.	Я часто замечал справедливость поговорок: «Чему быть – того не миновать».	По-моему, лучше принять решение и действовать, чем надеяться на судьбу.
10.	Для хорошего специалиста даже проверка с пристрастием не представляет затруднений.	Даже хорошо подготовленный специалист обычно не выдерживает проверки с пристрастием.
11.	Успех является результатом усердной работы и мало зависит от везения.	Чтобы добиться успеха, нужно не упустить удобный случай.
12.	Каждый гражданин может оказывать влияние на важные государственные решения.	Обществом управляют люди, которые выдвинуты на общественные посты, а рядовой человек мало что может сделать.

№	А	Б
13.	Когда я строю планы, то я вообще убежден, что смогу осуществить их.	Не всегда благоразумно планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.
14.	Есть люди, о которых можно смело сказать, что они нехорошие.	В каждом человеке есть что-то хорошее.
15.	Осуществление моих желаний не связано с везением.	Когда не знают, как быть, подбрасывают монету; по-моему, в жизни часто можно прибегать к этому.
16.	Руководителем нередко становятся благодаря счастливому стечению обстоятельств.	Чтобы стать руководителем, нужно уметь управлять людьми; везение здесь ни при чем.
17.	Большинство из нас не могут влиять сколько-нибудь серьезно на мировые события.	Принимая активное участие в общественной жизни, люди могут управлять событиями в мире.
18.	Большинство людей не понимают, насколько их жизнь зависит от случайных обстоятельств.	На самом деле такая вещь, как везение, не существует.
19.	Всегда нужно уметь признавать свои ошибки.	Как правило, лучше не подчеркивать своих ошибок.
20.	Трудно узнать, действительно ли вы нравитесь человеку или нет.	Число ваших друзей зависит от того, насколько вы располагаете к себе других.
21.	В конце концов неприятности, которые случаются с нами, уравниваются приятными событиями.	Большинство неудач являются результатом отсутствия способностей, незнания, лени или всех трех причин вместе взятых.
22.	Если приложить достаточно усилий, то формализм и бездушие можно искоренить.	Есть вещи, с которыми трудно бороться, поэтому формализм и бездушие не искоренить.
23.	Иногда трудно понять, на чем основываются руководители, когда они выдвигают человека на поощрение.	Поощрения зависят от того, насколько усердно человек трудится.
24.	Хороший руководитель ожидает от подчиненных, чтобы они сами решали, что они должны делать.	Хороший руководитель ясно дает понять, в чем состоит работа каждого подчиненного.
25.	Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.	Не верю, что случай или судьба могут играть важную роль в моей жизни.

№	А	Б
26.	Люди одиноки из-за того, что не проявляют дружелюбия к окружающим.	Бесполезно слишком стараться расположить к себе людей: если ты им нравишься, то нравишься.
27.	Характер человека зависит главным образом от его силы воли.	Характер человека формируется в основном в коллективе.
28.	То, что со мной случается – это дело моих собственных рук.	Иногда я чувствую, что моя жизнь развивается в направлении, не зависящем от моей силы воли.
29.	Я часто не могу понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.	В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

Приложение №2. Уровень эмпатии (И.М. Юсупов).

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда я в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее надо хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, будто это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением птиц и животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.

23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-нибудь помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники были так задумчивы.
35. Беспорядочных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.